

畅销3版

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>

【商务人士身边的经济助手，普通百姓必备的经济手册】

财经常识全部掌握 经济现象全能看懂 投资理财轻松学会



不可不知的

1000

1000

个

1000

1000

财经常识

最实用的财经商务知识读本
一书在手，商场无敌，生活无忧

高国伟 编著

经济版



购买本书，持续获赠畅销书电子试读本

中国法制出版社
CHINA LEGAL PUBLISHING HOUSE

不可不知的

不可不知的

1000

个

1000

不可不知的

财经常识

最实用的财经商务知识读本
一书在手，商场无敌，生活无忧

高国伟 编著

中国法制出版社
CHINA LEGAL PUBLISHING HOUSE

图书在版编目 (CIP) 数据

不可不知的 1000 个财经常识 / 高国伟编著. —3 版.

—北京：中国法制出版社，2012. 4

ISBN 978 - 7 - 5093 - 3614 - 4

I. ①不… II. ①高… III. ①经济学 - 通俗读物

IV. ①F0 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2012) 第 037715 号

策划编辑 刘峰 (52jm.cn@163.com)

封面设计 周黎明

不可不知的 1000 个财经常识 (畅销 3 版)

BUKE BUZHIDE1000GE CAIJING CHANGSHI (CHANGXIAO SANBAN)

编著/高国伟

经销/新华书店

印刷/三河市紫恒印装有限公司

开本/710 × 1000 毫米 16

版次/2012 年 5 月第 3 版

印张/19.75 字数/349 千

2012 年 5 月第 1 次印刷

中国法制出版社出版

书号 ISBN 978 - 7 - 5093 - 3614 - 4

定价：39.80 元

北京西单横二条 2 号 邮政编码 100031

网址：<http://www.zgfzs.com>

市场营销部电话：66017726

传真：66031119

编辑部电话：66034985

邮购部电话：66033288

每天学点财经常识

经济学与每个人息息相关，我们最关心的问题——房价、物价、收入、创业、投资、理财——都离不开经济学。编写出版本书，就是为了帮读者朋友掌握一些必备的经济知识。

掌握本书 1000 个财经常识，其实不需要花费太多的时间和精力，您可以每天抽几分钟读上几个常识，或者把本书当成一个词典随时翻看查找。日积月累，您就会发现，读懂经济学其实很简单。我们希望读者：

每天学点微观经济学和宏观经济学。如果能把握经济动态，预测经济走势，提前感知下一轮的经济繁荣或者衰退，那么我们就在经济周期的巅峰时逃顶，在经济周期的低谷时抄底，达到“别人疯狂时我冷静，别人冷静时我疯狂”的境界。

每天学点管理经济学、财务经济学、融资经济学和创业经济学。每个人都是管理者，可能是家庭的管理者、事业的管理者，也可能是企业的管理者、国家的管理者。也有很多的热血青年，在为自己的创业创富梦想努力打拼。要成为卓越的管理者和创业者，必须学习财经常识。

每天学点金融经济学和投资理财经济学。手里有一笔积蓄，怎样才能让这笔积蓄保值增值？炒股票还是买基金？买房子还是买黄金？存银行还是买保险？在经济形势瞬息万变的今天，学点理财技巧尤其重要。别忘了，你不理财，财不理你。

每天学点国际经济学和贸易经济学。华尔街的金融风暴可以席卷全世界，影响每个人的生活；中国经济的崛起也会影响全世界，重新构造世界的经济格局。所以我们想问题、做事情要有全球视角。

经济学千头万绪，但是本书只挑选了那些最贴近我们生活的经济学知识；经济学博大精深，但是本书只用最通俗、最简练的语言来介绍经济学知识。本书第一版和第二版深受读者喜爱，上市短短几月就销售一空，我们进行了严谨、细致的修订改版工作，真诚地希望第三版能给读者朋友带来更多帮助！

目 录

Contents

第一章 不可不知的宏观经济学

CEO 信心指数	1	分灶吃饭	7
CPI	1	负所得税	8
GDP	1	国民生产总值	8
PPI	2	国民收入	8
财政赤字	2	国民幸福指数	8
财政预算	2	过剩经济	9
财政政策	2	核心—边缘理论	9
产业集聚	3	宏观调控	9
充分就业	3	货币主义	10
初次分配	3	集约型经济增长方式	10
创造性破坏理论	4	计划经济	10
粗放型经济增长方式	4	技术密集型产业	10
倒 U 曲线	4	间接税	11
低碳经济	5	节约悖论	11
地价房价比	5	结构性失业	11
地王	5	经济周期	12
地下经济	6	凯恩斯革命	12
地缘经济	6	可比价格	12
二元经济	6	跨越式发展	13
范围经济	7	拉弗曲线	13
菲利普斯曲线	7	理性预期	13
分税制	7	刘易斯拐点	13

流动性陷阱	14	循环经济	19
流动性滞存	14	阳光财政	19
绿色 GDP	14	以工代赈	20
马尔萨斯主义	15	隐蔽性失业	20
名义 GDP	15	隐性就业	20
内在稳定器	15	预算软约束	21
企业家信心指数	16	增长极限论	21
三驾马车	16	增值税	21
社会保障	16	政府预算	21
实际 GDP	17	知识经济	22
实体经济	17	周期性失业	22
市场经济	17	转移性支出	22
双轨制	18	资本密集型产业	23
苏南模式	18	自然失业率	23
太阳黑子理论	18	自愿失业	23
温州模式	19	租售比	23
新经济	19		

第二章 不可不知的微观经济学

庇古税	25	反垄断	28
边际收益递减	25	方差	28
博弈论	25	房地产评估	28
沉没成本	26	公地悲剧	29
次优理论	26	公共物品	29
道德风险	26	公共选择理论	29
第一类价格歧视	26	公有制	30
斗鸡博弈	27	寡头垄断	30
恩格尔定理	27	管制俘虏理论	30
法定代表人	27	规模经济	31
反公地悲剧	28	荷兰式拍卖	31

目 录

互补品	31	零库存	40
混合所有制	31	垄断	40
机会成本	32	路径依赖	40
机制设计理论	32	麦肯锡公司	41
基础设施	32	纳什均衡	41
基数效用论	32	逆向选择	41
激励相容	33	帕累托改进	42
吉芬物品	33	排污许可证	42
价格接受者	33	囚徒困境	42
价格粘性	34	权责发生制	42
价值悖论	34	全要素生产率	43
剪刀差	34	容积率	43
交易费用	34	商业地产	43
节欲论	35	生产者剩余	44
经济犯罪	35	剩余索取权	44
经济人	35	收入效应	44
经济适用房	35	首席知识官	44
经济型酒店	36	税负痛苦指数	45
经济学帝国主义	36	随机抽样	45
居民可支配收入	36	弹性	45
开发商	37	碳交易	46
“看不见的手”	37	替代品	46
科斯定理	37	替代效应	46
空置率	37	土地出让金	46
烂尾楼	38	土地抵押权	47
劳动价值论	38	土地收益金	47
离任审计	38	土豆效应	47
利益集团	39	外部性	48
廉租房	39	完全竞争市场	48
劣等品	39	委托代理理论	48
零和博弈	39	无效市场理论	48

不可不知的 1000 个财经常识

物业税	49	业主	53
稀缺性	49	一般均衡	54
显成本	49	隐成本	54
现代企业制度	50	英式拍卖	54
限价房	50	用脚投票	54
相关系数	50	增长极	55
消费者剩余	50	知识产权	55
小产权房	51	制度变迁理论	55
效率工资	51	制度经济学	56
虚拟企业	51	智力资本	56
需求价格弹性	51	智猪博弈	56
需求交叉弹性	52	中央企业	56
序数效用论	52	中央商务区	57
学习曲线	52	周转房	57
寻租	53	自然垄断	57
羊群效应	53	最小二乘法	57
业务外包	53		

第三章 不可不知的管理经济学

101℃理论	59	ABC 分析法	62
21 天效应	59	PDCA 循环	62
250 定律	59	SMART 原则	62
360 度管理	60	SWOT 分析	63
360 度绩效反馈	60	T 型管理	63
36 维品牌心智论	60	X 理论—Y 理论	63
532 绩效考核模型	60	“100 - 1 = 0”定律	64
5S 管理法	61	艾宾浩斯记忆遗忘曲线	64
5W2H 分析法	61	爱憎增减效应	64
7S 模型	61	安东尼模型	65
80/20 法则	62	安慰剂效应	65



目 录

暗示效应	65	光环效应	74
奥卡姆剃刀定律	66	猴子大象法则	75
白脸红脸效应	66	蝴蝶效应	75
半球理论	66	环境学派	75
半途效应	66	计划学派	75
“保龄球”拓展战略	67	结构学派	76
彼德原理	67	金鱼缸效应	76
避雷针效应	67	空怀心态	76
扁平化管理	67	恐龙效应	77
变革管理	68	恋爱式管理	77
标杆管理	68	马太效应	77
冰淇淋哲学	68	蚂蚁式管理	78
玻璃天花板效应	69	麦肯锡 30 秒电梯理论	78
不值得定律	69	魅力型领导者	78
长鞭效应	69	名片效应	78
超 Y 理论	70	模糊理论	79
沉默的螺旋理论	70	磨洋工理论	79
吃休克鱼	70	蘑菇定律	79
创新人假设	70	末日管理	79
磁石法则	71	墨菲定律	80
刺猬法则	71	木桶定律	80
从众效应	71	目标管理	80
丛林法则	72	能本管理	80
打靶原理	72	能力学派	81
瞪羚式管理	72	鲶鱼效应	81
钓鱼效应	73	爬楼梯理论	81
调味品效应	73	帕金森定律	82
定位学派	73	螃蟹效应	82
多米诺效应	73	盆景效应	82
飞轮效应	74	皮格马利翁效应	83
复杂人假设	74	品牌管理	83

不可不知的 1000 个财经常识

平衡计分卡	83	五力模型	87
企业 DNA 模型	83	薪酬外包	88
企业管理四阶理论	84	学习型组织	88
企业家学派	84	学习学派	88
权力学派	84	一分钟管理法	89
人力资源的雪球原理	85	隐性领导	89
认识学派	85	战略 5P 模型	89
设计学派	85	帐篷理论	89
社会人假设	86	执行力	90
数一数二原则	86	煮蛙效应	90
危机管理	86	资源学派	90
文化人假设	86	自来水哲学	91
文化学派	87	自我实现人假设	91
问题领导理论	87	走动管理	91

第四章 不可不知的财务经济学

标准成本管理	92	财务协同效应	96
财务报表附注	92	财务预警	96
财务弹性	92	财务约束机制	97
财务动力机制	93	财务运行机制	97
财务风险	93	财务战略管理	97
财务杠杆	93	财务整合	98
财务管理	94	财务支撑力	98
财务管理信息化	94	财务状况变动表	99
财务管理再造	94	筹资风险	99
财务规划	95	存货资产	99
财务结构	95	防御收缩型财务战略	100
财务竞争力	95	风险管理	100
财务柔性	96	公司资本制度	100
财务外包	96	购买力风险	101

目 录

获利能力	101	损益表	109
集成化财务管理	101	投资风险	109
技术创新风险	102	稳健发展型财务战略	110
价值成本管理	102	项目风险	110
价值最大化目标	102	信息披露制度	110
经营风险	102	营销风险	110
经营杠杆	103	营销渠道风险	111
精细化财务管理	103	营运能力分析	111
精益财务管理	103	预算管理	111
精益成本管理	104	再融资风险	112
净现值法	104	在手之鸟理论	112
快速扩张型财务战略	104	啄食顺序理论	112
利率风险	105	资本充足率	113
利润分配表	105	资本经营型财务管理	113
利润分配战略	105	资本市场	113
绿色财务管理	106	资本收益率	114
目标成本管理	106	资产定价理论	114
企业产权制度	106	资产负债表	114
企业法人制度	106	资产负债率	115
权衡理论	107	资产收益率	115
全面成本管理	107	资产证券化	115
全面风险管理	107	资金筹集战略	115
柔性财务管理	108	资金投资战略	116
生物资产	108	资金运用战略	116
收益分配战略	108		

第五章 不可不知的投资理财经济学

A 股	117	ETF	117
B 股	117	K 线理论	118

不可不知的 1000 个财经常识

LOF	118	黄金 T + D 交易	127
QDII	118	黄金 T + N 交易	127
QFII	119	汇票	127
REITs	119	会计恒等式	128
板块联动	119	货币市场基金	128
保险标的	120	基金份额持有人大会	128
补仓	120	基金管理费	129
财产险	120	基金管理人	129
财产性收入	121	基金认购	129
抄底	121	基金托管人	129
成长型基金	121	绩优股	130
除权	121	交割	130
除息	122	交强险	130
大小非	122	教育储蓄	130
贷记卡	122	静态市盈率	131
动态市盈率	123	绝对控股	131
房地产抵押	123	开放式基金	131
封闭式基金	123	可转换公司债券	131
概念股	123	垃圾股	132
公募基金	123	流动比率	132
公司型基金	124	破净股	132
购股权证	124	普通股	132
股票基金	124	七日年化收益率	133
股票技术分析法	125	期货	133
股票派息	125	期权	133
股票期货	125	契约型基金	133
股权登记日	125	人力资本	134
股权投资基金	126	认购权证	134
股指期货	126	日换手率	134
红筹股	126	散户跟风系数	134
红利再投资	127	收入型基金	135

目 录

赎回费	135	诱多	139
私募基金	135	诱空	139
所得税	136	员工持股计划	139
摊薄每股收益	136	债券基金	140
套牢	136	斩仓	140
投资三分法	136	职业理财师	140
五险一金	137	止损	140
现金股息	137	止盈	141
现金流量表	137	纸黄金	141
信用衍生工具	138	住房公积金	141
衍生工具	138	注册会计师	141
阳光私募	138	庄股	142
优先股	138		

第六章 不可不知的创业经济学

CS 经营战略	143	创业管理	147
EVA 管理	143	创业计划书	148
OEC 管理法	143	创业家	148
堡垒式营销	144	创业力	148
差异化营销	144	创业模式	149
差异化战略	144	创业投资	149
产品创新策略	145	创业型领导	149
产品开发战略	145	大市场营销	150
产品生命周期管理	145	德尔菲法	150
产品数据管理	146	第五级领导者	150
成本领先战略	146	定位法则	151
抽屉式管理	146	定制营销	151
创新	146	动态适应原理	151
创新扩散模型	147	动态薪酬	152
创业导向	147	多元化经营战略	152

不可不知的 1000 个财经常识

二次创业	152	紧缩型战略	162
反馈控制原理	153	开明管理	162
防御型战略	153	跨文化冲突	162
丰田式管理	153	扩张型战略	163
服务促销策略	154	联合经营战略	163
服务营销	154	灵捷竞争	163
赋权管理	154	领导感召力	164
感性营销	154	内部创业	164
高绩效文化	155	能级层序原理	164
高情商团队	155	品牌创新	165
个性化营销	155	渠道扁平化	165
工艺创新	156	渠道差异化	165
公平竞争原理	156	渠道改进决策	165
供应链管理	156	渠道拦截	166
沟通管理	157	渠道配额	166
关系营销	157	渠道推广	166
管理驾驶舱	157	渠道压货	167
管理审计	158	渠道整合	167
管理无能论	158	渠道转换	167
合作营销	158	渠道组合	168
互补优化原理	159	柔性企业文化	168
互动管理	159	软实力	168
互借渠道	159	弱文化	169
绩效管理	159	市场补缺者	169
激励的五力模型	160	市场跟随者	169
激励强化原理	160	市场开发战略	169
激情管理	160	市场渗透战略	170
集中化战略	161	市场挑战者	170
价值创新	161	弹性冗余原理	171
交叉营销	161	同素异构原理	171
交易型领导	161	团队文化	171

目 录

外显文化	171	一对一营销	174
文化凝聚原理	172	一体化增长战略	174
文化资本	172	战略创新	174
无缝营销渠道	172	整合创新	175
系统优化原理	173	知识创新	175
新7S原则	173	主观能动原理	175
信息催化原理	173	自主创新	176
业务流程重组	174	组织创新	176

第七章 不可不知的金融经济学

财务公司	177	股东表决权	183
成本推动型通货膨胀	177	股东大会	183
窗口指导	177	股东至上理论	183
创业贷款	178	股份有限公司	184
存款准备金制度	178	股份制	184
单利	178	股份制商业银行	184
道义劝告	179	国内结算	184
电子货币	179	黄金非货币化	185
董事会	179	货币供应量	185
独立董事	180	货币幻觉	185
法人治理结构	180	货币回笼	186
房地产泡沫	180	货币市场	186
放松银根	180	货币政策时滞	186
非系统风险	181	积极财政政策	186
非执行董事	181	挤出效应	187
复利	181	监事会	187
格雷欣法则	182	金融工程	187
个人信用报告	182	紧缩性财政政策	188
工资推进通货膨胀	182	经济过热	188
公开市场业务	182	扩张性财政政策	188

不可不知的 1000 个财经常识

利率市场化	188	隐蔽型通货膨胀	196
两权分离理论	189	硬着陆	196
零存整取定期存款	189	再保险	196
卢卡斯批判	189	再贴现	196
民间借贷	190	再贴现政策	197
平均消费倾向	190	责任险	197
软着陆	190	战略投资者	197
上海证券交易所	190	折旧	198
深圳证券交易所	191	征信	198
市净率	191	支票	198
市盈率	191	滞胀	198
速动比率	191	中国保监会	199
通货紧缩	192	中国国际金融有限公司	199
通货膨胀	192	中国投资有限责任公司	199
通货膨胀惯性	192	中国银监会	200
通货膨胀预期	193	中国银联	200
稳健的货币政策	193	中国证监会	200
系统风险	193	中性财政政策	200
信用紧缩	193	中性货币政策	201
信用卡	194	中央汇金投资有限责任	
信用膨胀	194	公司	201
虚拟经济	194	中央银行	201
虚拟资本	194	住房按揭贷款	202
需求拉动型通货膨胀	195	资产重组	202
压力测试	195	纵向并购	202
银根紧缩	195	最后贷款人	203

第八章 不可不知的融资经济学

ABS	204	BOT	204
-----------	-----	-----------	-----

目 录

LIBOR	204	股票存托凭证	214
PPP 模式	205	股票估值	214
SHIBOR	205	管理层收购	214
ST 股	205	国企指数	214
T+0 风险	206	横向并购	215
TOT	206	后门融资假说	215
百慕大式权证	206	回购协议	215
保荐人	207	混业经营	216
备兑权证	207	货银对付制度	216
本票	207	机构投资者	216
不良资产	207	间接融资	216
不良资产证券化	208	金融创新	217
财务分层理论	208	金色降落伞	217
操盘手	208	境外上市	217
操纵市场	209	巨额赎回	218
场外交易市场	209	买壳上市	218
成交量	209	内幕交易	218
承销商	210	配股	219
创业板	210	破产清算	219
次级抵押贷款	210	企业年金	219
大宗交易	210	权重股	219
敌意收购	211	券商	220
掉期交易	211	融资租赁	220
定向增发	211	上市辅导	220
毒丸计划	212	社保基金	221
杜邦分析法	212	审计报告	221
对冲交易	212	市值	221
恶意破产	212	套期保值	221
风险投资	213	同业拆借	222
杠杆比率	213	痛苦指数	222
杠杆收购	213	网上竞价发行	222

不可不知的 1000 个财经常识

网上路演	222	整体上市	227
现金池	223	证券二级市场	228
协议收购	223	证券发行核准制	228
信托产品	223	证券发行注册制	228
要约收购	223	证券化率	229
议价法	224	证券经纪业务	229
溢价发行	224	证券托管	229
银团贷款	224	证券一级市场	230
银行拨备率	225	证券自营业务	230
银行间债券市场	225	政策性银行	230
优先认股权	225	直接融资	230
有效市场理论	225	中间业务	231
余额包销	226	中小企业板	231
远期合约	226	终止上市	231
暂停上市	226	主板	231
造壳上市	226	主承销商	232
招股意向书	227	住房抵押贷款证券化	232
折价发行	227	做市商	232

第九章 不可不知的国际经济学

APEC	234	东盟	237
CEPA	234	浮动汇率制	237
巴塞尔协议	234	赶超理论	237
悲惨增长	235	高盛集团	238
标准普尔指数	235	购买力平价	238
布雷顿森林体系	235	固定汇率制	238
产业安全	236	广场协议	239
道琼斯指数	236	国际储备	239
迪拜危机	236	国际储备货币	239
钉住汇率制	236	国际货币基金组织	239

目 录

国际收支	240	欧洲债券	247
国际直接投资	240	七国集团	247
国家风险	240	热钱	248
国民待遇	240	人口红利	248
恒生指数	241	人类发展指数	248
后发优势理论	241	日经指数	248
花旗集团	241	瑞银集团	249
汇丰银行	241	石油美元	249
汇率	242	世界银行	249
货币贬值	242	特里芬难题	250
金本位制	242	外汇期货	250
金砖四国	242	武士债券	250
经济全球化	243	熊猫债券	250
经济一体化	243	休克疗法	251
跨国公司	243	牙买加体系	251
跨文化管理	243	雁行理论	251
跨文化领导	244	扬基债券	252
雷曼兄弟公司	244	一价定律	252
离岸金融中心	244	一篮子货币	252
联系汇率制度	244	英格兰银行	252
伦敦证券交易所	245	渣打银行	253
美国国际集团	245	纸币本位制度	253
美联储	245	转轨经济	253
美林公司	245	资本外逃	253
摩根士丹利公司	246	资本项目	254
纽约证券交易所	246	资源诅咒	254
欧盟	246	总部经济	254
欧元区	247		

不可不知的 1000 个财经常识

第十章 不可不知的贸易经济学

4C 营销理论	255	反补贴	263
4P 营销理论	255	反倾销	263
4R 营销理论	255	非关税壁垒	263
B2B	256	服务贸易	264
B2C	256	关税	264
C2C	256	国际分工	264
GATT	256	会展经济	264
保障措施	257	技术壁垒	265
北美自由贸易区	257	加工贸易	265
比较优势	257	价格歧视	265
采购经理人指数	258	假日经济	266
菜单成本	258	进口配额	266
产业集中度	258	进口替代战略	266
产业结构	258	经常项目	266
产业空心化	259	净出口	267
产业链	259	劳动密集型产业	267
产业内贸易	259	流转税	267
产业升级	260	绿色壁垒	267
产业投资基金	260	绿色消费	268
超前消费	260	买方市场	268
朝阳产业	261	卖方市场	268
出口导向战略	261	贸易壁垒	268
出口管制	261	贸易创造	269
创意经济	261	贸易逆差	269
弹性需求	262	贸易融资	269
第二类价格歧视	262	贸易顺差	270
第三类价格歧视	262	贸易条件	270
多哈回合	263	贸易依存度	270

目 录

贸易引力模型	270	要素禀赋理论	274
贸易转移	271	幼稚产业	275
美国 301 条款	271	原产地规则	275
美国 337 条款	271	战略性贸易政策	275
逆向供应链	271	政府采购	276
倾销	272	知识营销	276
区域经济一体化	272	直接税	276
税收转嫁	272	职务消费	276
外向型经济	272	重商主义	277
乌拉圭回合	273	注意力经济	277
物流管理	273	自由贸易	277
消费税	273	自由贸易区	278
信用证	274	自愿出口限制	278
行业集中度	274	最惠国待遇	278
炫耀性消费	274		

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>

拼音索引*

数 字

“100 - 1 = 0” 定律	64	艾宾浩斯记忆遗忘曲线	64
101℃ 理论	59	爱憎增减效应	64
21 天效应	59	安东尼模型	65
250 定律	59	安慰剂效应	65
360 度管理	60	暗示效应	65
360 度绩效反馈	60	奥卡姆剃刀定律	66
36 维品牌心智论	60		
4C 营销理论	255		
4P 营销理论	255		
4R 营销理论	255		
532 绩效考核模型	60		
5S 管理法	61		
5W2H 分析法	61		
7S 模型	61		
80/20 法则	62		

A

ABC 分析法	62	艾宾浩斯记忆遗忘曲线	64
ABS	204	爱憎增减效应	64
APEC	234	安东尼模型	65
A 股	117	安慰剂效应	65

B

B2B	256
B2C	256
BOT	204
B 股	117
巴塞尔协议	234
白脸红脸效应	66
百慕大式权证	206
板块联动	119
半球理论	66
半途效应	66
保荐人	207
“保龄球” 拓展战略	67
保险标的	120
保障措施	257
堡垒式营销	144
悲惨增长	235

* 根据 A - Z 的拼音顺序排列，读者可以根据想检索词条的首字母查找。

不可不知的 1000 个财经常识

北美自由贸易区	257	财务动力机制	93
备兑权证	207	财务分层理论	208
本票	207	财务风险	93
比较优势	257	财务杠杆	93
彼德原理	67	财务公司	177
庇古税	25	财务管理	94
避雷针效应	67	财务管理信息化	94
边际收益递减	25	财务管理再造	94
扁平化管理	67	财务规划	95
变革管理	68	财务结构	95
标杆管理	68	财务竞争力	95
标准成本管理	92	财务柔性	96
标准普尔指数	235	财务外包	96
冰淇淋哲学	68	财务协同效应	96
玻璃天花板效应	69	财务预警	96
博弈论	25	财务约束机制	97
补仓	120	财务运行机制	97
不良资产	207	财务战略管理	97
不良资产证券化	208	财务整合	98
不值得定律	69	财务支撑力	98
布雷顿森林体系	235	财务状况变动表	99
C		财政赤字	2
C2C	256	财政预算	2
CEO 信心指数	1	财政政策	2
CEPA	234	采购经理人指数	258
CPI	1	菜单成本	258
CS 经营战略	143	操盘手	208
财产险	120	操纵市场	209
财产性收入	121	差异化营销	144
财务报表附注	92	差异化战略	144
财务弹性	92	产品创新策略	145
		产品开发战略	145
		产品生命周期管理	145



不可不知的 1000 个财经常识

倒 U 曲线	4	杜邦分析法	212
道德风险	26	对冲交易	212
道琼斯指数	236	多哈回合	263
道义劝告	179	多米诺效应	73
德尔菲法	150	多元化经营战略	152
瞪羚式管理	72		
低碳经济	5	E	
迪拜危机	236	ETF	117
敌意收购	211	EVA 管理	143
地价房价比	5	恶意破产	212
地王	5	恩格尔定理	27
地下经济	6	二次创业	152
地缘经济	6	二元经济	6
第二类价格歧视	262		
第三类价格歧视	262	F	
第五级领导者	150	法定代表人	27
第一类价格歧视	26	法人治理结构	180
电子货币	179	反补贴	263
钓鱼效应	73	反公地悲剧	28
掉期交易	211	反馈控制原理	153
钉住汇率制	236	反垄断	28
定位法则	151	反倾销	263
定位学派	73	范围经济	7
定向增发	211	方差	28
定制营销	151	防御收缩型财务战略	100
东盟	237	防御型战略	153
董事会	179	房地产抵押	123
动态市盈率	123	房地产泡沫	180
动态适应原理	151	房地产评估	28
动态薪酬	152	放松银根	180
斗鸡博弈	27		
毒丸计划	212		
独立董事	180		



拼音索引

飞轮效应	74	个人信用报告	182
非关税壁垒	263	个性化营销	155
非系统风险	181	工艺创新	156
非执行董事	181	工资推进通货膨胀	182
菲利普斯曲线	7	公地悲剧	29
分税制	7	公共物品	29
分灶吃饭	7	公共选择理论	29
丰田式管理	153	公开市场业务	182
风险管理	100	公募基金	123
风险投资	213	公平竞争原理	156
封闭式基金	123	公司型基金	124
服务促销策略	154	公司资本制度	100
服务贸易	264	公有制	30
服务营销	154	供应链管理	156
浮动汇率制	237	沟通管理	157
负所得税	8	购股权证	124
复利	181	购买力风险	101
复杂人假设	74	购买力平价	238
赋权管理	154	股东表决权	183
		股东大会	183
		股东至上理论	183
		股份有限公司	184
		股份制	184
		股份制商业银行	184
		股票存托凭证	214
		股票估值	214
		股票基金	124
		股票技术分析法	125
		股票派息	125
		股票期货	125
		股权登记日	125
		股权投资基金	126
		股指期货	126
G			
GATT	256		
GDP	1		
概念股	123		
赶超理论	237		
感性营销	154		
杠杆比率	213		
杠杆收购	213		
高绩效文化	155		
高情商团队	155		
高盛集团	238		
格雷欣法则	182		

不可不知的 1000 个财经常识

固定汇率制	238	恒生指数	241
寡头垄断	30	横向并购	215
关税	264	红筹股	126
关系营销	157	红利再投资	127
管理层收购	214	宏观调控	9
管理驾驶舱	157	猴子大象法则	75
管理审计	158	后发优势理论	241
管理无能论	158	后门融资假说	215
管制俘虏理论	30	蝴蝶效应	75
光环效应	74	互补品	31
广场协议	239	互补优化原理	159
规模经济	31	互动管理	159
国际储备	239	互借渠道	159
国际储备货币	239	花旗集团	241
国际分工	264	环境学派	75
国际货币基金组织	239	黄金 T + D 交易	127
国际收支	240	黄金 T + N 交易	127
国际直接投资	240	黄金非货币化	185
国家风险	240	回购协议	215
国民待遇	240	会展经济	264
国民生产总值	8	汇丰银行	241
国民收入	8	汇率	242
国民幸福指数	8	汇票	127
国内结算	184	混合所有制	31
国企指数	214	混业经营	216
过剩经济	9	货币贬值	242
		货币供应量	185
		货币幻觉	185
		货币回笼	186
		货币市场	186
		货币市场基金	128
		货币政策时滞	186
		货币主义	10

H

合作营销	158
荷兰式拍卖	31
核心—边缘理论	9
行业集中度	274



拼音索引

货银对付制度	216	价格接受者	33
获利能力	101	价格歧视	265
J		价格粘性	34
机构投资者	216	价值悖论	34
机会成本	32	价值成本管理	102
机制设计理论	32	价值创新	161
积极财政政策	186	价值最大化目标	102
基础设施	32	假日经济	266
基金份额持有人大会	128	间接融资	216
基金管理费	129	间接税	11
基金管理人	129	监事会	187
基金认购	129	剪刀差	34
基金托管人	129	交叉营销	161
基数效用论	32	交割	130
绩效管理	159	交强险	130
绩优股	130	交易费用	34
激励的五力模型	160	交易型领导	161
激励强化原理	160	教育储蓄	130
激励相容	33	节欲论	35
激情管理	160	节约悖论	11
吉芬物品	33	结构性失业	11
集成化财务管理	101	结构学派	76
集约型经济增长方式	10	金本位制	242
集中化战略	161	金融创新	217
挤出效应	187	金融工程	187
计划经济	10	金色降落伞	217
计划学派	75	金鱼缸效应	76
技术壁垒	265	金砖四国	242
技术创新风险	102	紧缩型战略	162
技术密集型产业	10	紧缩性财政政策	188
加工贸易	265	进口配额	266
		进口替代战略	266
		经常项目	266

拼音索引

廉租房	39	贸易壁垒	268
恋爱式管理	77	贸易创造	269
两权分离理论	189	贸易逆差	269
劣等品	39	贸易融资	269
灵捷竞争	163	贸易顺差	270
零存整取定期存款	189	贸易条件	270
零和博弈	39	贸易依存度	270
零库存	40	贸易引力模型	270
领导感召力	164	贸易转移	271
刘易斯拐点	13	美国 301 条款	271
流动比率	132	美国 337 条款	271
流动性陷阱	14	美国国际集团	245
流动性滞存	14	美联储	245
流转税	267	美林公司	245
垄断	40	魅力型领导者	78
卢卡斯批判	189	民间借贷	190
路径依赖	40	名片效应	78
绿色 GDP	14	名义 GDP	15
绿色壁垒	267	模糊理论	79
绿色财务管理	106	摩根士丹利公司	246
绿色消费	268	磨洋工理论	79
伦敦证券交易所	245	蘑菇定律	79
M		末日管理	79
		墨菲定律	80
		木桶定律	80
		目标成本管理	106
		目标管理	80
		N	
马尔萨斯主义	15	纳什均衡	41
马太效应	77	内部创业	164
蚂蚁式管理	78	内幕交易	218
买方市场	268		
买壳上市	218		
麦肯锡 30 秒电梯理论	78		
麦肯锡公司	41		
卖方市场	268		

不可不知的 1000 个财经常识

内在稳定器	15	破产清算	219
能本管理	80	破净股	132
能级层序原理	164	普通股	132
能力学派	81		
逆向供应链	271		
逆向选择	41		
鲶鱼效应	81		
纽约证券交易所	246		
		Q	
		QDII	118
		QFII	119
		七国集团	247
		七日年化收益率	133
		期货	133
		期权	133
		企业 DNA 模型	83
		企业产权制度	106
		企业法人制度	106
		企业管理四阶理论	84
		企业家信心指数	16
		企业家学派	84
		企业年金	219
		契约型基金	133
		倾销	272
		囚徒困境	42
		区域经济一体化	272
		渠道扁平化	165
		渠道差异化	165
		渠道改进决策	165
		渠道拦截	166
		渠道配额	166
		渠道推广	166
		渠道压货	167
		渠道整合	167
		渠道转换	167
		渠道组合	168
O			
OEC 管理法	143		
欧盟	246		
欧元区	247		
欧洲债券	247		
P			
PDCA 循环	62		
PPI	2		
PPP 模式	205		
爬楼梯理论	81		
帕金森定律	82		
帕累托改进	42		
排污许可证	42		
螃蟹效应	82		
配股	219		
盆景效应	82		
皮格马利翁效应	83		
品牌创新	165		
品牌管理	83		
平衡计分卡	83		
平均消费倾向	190		

拼音索引

权衡理论	107	SMART 原则	62
权力学派	84	ST 股	205
权责发生制	42	SWOT 分析	63
权重股	219	三驾马车	16
全面成本管理	107	散户跟风系数	134
全面风险管理	107	商业地产	43
全要素生产率	43	上海证券交易所	190
券商	220	上市辅导	220
R		设计学派	85
REITs	119	社保基金	221
热钱	248	社会保障	16
人口红利	248	社会人假设	86
人类发展指数	248	深圳证券交易所	191
人力资本	134	审计报告	221
人力资源的雪球原理	85	生产者剩余	44
认购权证	134	生物资产	108
认识学派	85	剩余索取权	44
日换手率	134	石油美元	249
日经指数	248	实际 GDP	17
容积率	43	实体经济	17
融资租赁	220	世界银行	249
柔性财务管理	108	市场补缺者	169
柔性企业文化	168	市场跟随者	169
软实力	168	市场经济	17
软着陆	190	市场开发战略	169
瑞银集团	249	市场渗透战略	170
弱文化	169	市场挑战者	170
S		市净率	191
SHIBOR	205	市盈率	191
		市值	221
		收入效应	44
		收入型基金	135
		收益分配战略	108

不可不知的 1000 个财经常识

首席知识官	44
赎回费	135
数一数二原则	86
双轨制	18
税负痛苦指数	45
税收转嫁	272
私募基金	135
苏南模式	18
速动比率	191
随机抽样	45
损益表	109
所得税	136

T

T+0 风险	206
TOT	206
T 型管理	63
太阳黑子理论	18
摊薄每股收益	136
弹性	45
弹性冗余原理	171
弹性需求	262
碳交易	46
套牢	136
套期保值	221
特里芬难题	250
替代品	46
替代效应	46
调味品效应	73
通货紧缩	192
通货膨胀	192
通货膨胀惯性	192
通货膨胀预期	193

同素异构原理	171
同业拆借	222
痛苦指数	222
投资风险	109
投资三分法	136
土地出让金	46
土地抵押权	47
土地收益金	47
土豆效应	47
团队文化	171

W

外部性	48
外汇期货	250
外显文化	171
外向型经济	272
完全竞争市场	48
网上竞价发行	222
网上路演	222
危机管理	86
委托代理理论	48
温州模式	19
文化凝聚原理	172
文化人假设	86
文化学派	87
文化资本	172
稳健的货币政策	193
稳健发展型财务战略	110
问题领导理论	87
乌拉圭回合	273
无缝营销渠道	172
无效市场理论	48

拼音索引

五力模型	87	信用膨胀	194
五险一金	137	信用衍生工具	138
武士债券	250	信用证	274
物流管理	273	熊猫债券	250
物业税	49	休克疗法	251
X		虚拟经济	194
X 理论—Y 理论	63	虚拟企业	51
稀缺性	49	虚拟资本	194
系统风险	193	需求价格弹性	51
系统优化原理	173	需求交叉弹性	52
显成本	49	需求拉动型通货膨胀	195
现代企业制度	50	序数效用论	52
现金池	223	炫耀性消费	274
现金股息	137	学习曲线	52
现金流量表	137	学习型组织	88
限价房	50	学习学派	88
相关系数	50	寻租	53
项目风险	110	循环经济	19
消费税	273	Y	
消费者剩余	50	压力测试	195
小产权房	51	牙买加体系	251
效率工资	51	衍生工具	138
协议收购	223	雁行理论	251
新 7S 原则	173	扬基债券	252
新经济	19	羊群效应	53
薪酬外包	88	阳光财政	19
信托产品	223	阳光私募	138
信息催化原理	173	要素禀赋理论	274
信息披露制度	110	要约收购	223
信用紧缩	193	业务流程重组	174
信用卡	194	业务外包	53

不可不知的 1000 个财经常识

业主	53	预算管理	111
一般均衡	54	预算软约束	21
一对一营销	174	员工持股计划	139
一分钟管理法	89	原产地规则	275
一价定律	252	远期合约	226
一篮子货币	252		
一体化增长战略	174	Z	
以工代赈	20		
议价法	224	再保险	196
溢价发行	224	再融资风险	112
银根紧缩	195	再贴现	196
银团贷款	224	再贴现政策	197
银行拨备率	225	在手之鸟理论	112
银行间债券市场	225	暂停上市	226
隐蔽型通货膨胀	196	造壳上市	226
隐蔽性失业	20	责任险	197
隐成本	54	增长极	55
隐性就业	20	增长极限论	21
隐性领导	89	增值税	21
英格兰银行	252	渣打银行	253
英式拍卖	54	债券基金	140
营销风险	110	斩仓	140
营销渠道风险	111	战略 5P 模型	89
营运能力分析	111	战略创新	174
硬着陆	196	战略投资者	197
用脚投票	54	战略性贸易政策	275
优先股	138	帐篷理论	89
优先认股权	225	招股意向书	227
有效市场理论	225	折价发行	227
幼稚产业	275	折旧	198
诱多	139	征信	198
诱空	139	整合创新	175
余额包销	226	整体上市	227

拼音索引

证券二级市场	228	中国银监会	200
证券发行核准制	228	中国银联	200
证券发行注册制	228	中国证监会	200
证券化率	229	中间业务	231
证券经纪业务	229	中小企业板	231
证券托管	229	中性财政政策	200
证券一级市场	230	中性货币政策	201
证券自营业务	230	中央汇金投资有限责任公司	201
政策性银行	230	中央企业	56
政府采购	276	中央商务区	57
政府预算	21	中央银行	201
支票	198	终止上市	231
知识产权	55	重商主义	277
知识创新	175	周期性失业	22
知识经济	22	周转房	57
知识营销	276	主板	231
执行力	90	主承销商	232
直接融资	230	主观能动原理	175
直接税	276	煮蛙效应	90
职务消费	276	住房按揭贷款	202
职业理财师	140	住房抵押贷款证券化	232
止损	140	住房公积金	141
止盈	141	注册会计师	141
纸币本位制度	253	注意力经济	277
纸黄金	141	转轨经济	253
制度变迁理论	55	转移性支出	22
制度经济学	56	庄股	142
智力资本	56	啄食顺序理论	112
智猪博弈	56	资本充足率	113
滞胀	198	资本经营型财务管理	113
中国保监会	199	资本密集型产业	23
中国国际金融有限公司	199	资本市场	113
中国投资有限责任公司	199	资本收益率	114

不可不知的 1000 个财经常识

资本外逃	253	自我实现人假设	91
资本项目	254	自由贸易	277
资产定价理论	114	自由贸易区	278
资产负债表	114	自愿出口限制	278
资产负债率	115	自愿失业	23
资产收益率	115	自主创新	176
资产证券化	115	纵向并购	202
资产重组	202	总部经济	254
资金筹集战略	115	走动管理	91
资金投资战略	116	租售比	23
资金运用战略	116	组织创新	176
资源学派	90	最后贷款人	203
资源诅咒	254	最惠国待遇	278
自来水哲学	91	最小二乘法	57
自然垄断	57	做市商	232
自然失业率	23		

第一章 不可不知的宏观经济学



CEO 信心指数

CEO 信心指数是由世界大型企业联合会发起和编制，旨在反映 CEO 对宏观经济的预期。CEO 信心指数的编制以每个季度的 CEO 信心问卷调查为基础，调查群体为 800 ~ 1000 个美国公司的 CEO，从中选择 100 ~ 150 个有代表性的回复问卷作为样本。CEO 信心指数调查内容涉及四个常规问题，其中两个是关于宏观经济的态度和预期，另外两个关于各自所处产业的整体状况态度和预期。此外，在每个季度的调查中还涉及 1 ~ 2 个特殊的附加问题。

如果 CEO 信心指数高于 50，表明 CEO 们看好美国经济。受金融危机的影响，2008 年第四季度 CEO 信心指数信心急剧下降到 24，这是自 1976 年开始编制 CEO 信心指数以来的最低水平。



CPI

CPI 是 Consumer Price Index 的缩写，即消费者物价指数，是反映与居民生活有关的商品及劳务价格变动的指标。由于不同国家的经济发展水平、居民生活消费水平、恩格尔系数、民族消费习惯等不同，各国 CPI 中的消费品和服务的类别以及权重也不尽相同。中国目前采用的 CPI 商品分类目录和编制方法始于 2000 年，CPI 统

计涵盖的范围包括食品、烟酒及用品、衣着、家庭设备用品及服务、医疗保健及个人用品、交通和通信、娱乐教育文化用品及服务、居住等 8 个大类，251 个基本分类。

CPI 通常作为观察通货膨胀水平的重要指标，一般说来当 $CPI > 3\%$ 时就意味着通货膨胀；而当 $CPI > 5\%$ 时，则意味着严重的通货膨胀。如果 CPI 长期低迷，则意味着经济进入通货紧缩。



GDP

GDP 是 Gross Domestic Product 的缩写，即国内生产总值，是指经济社会（即一国或一地区）一定时期内运用生产要素所生产的全部最终产品（物质和劳动）的市场价值，是反映一国（地区）全部生产活动最终成果的重要指标。一国的 GDP 大幅度增长，反映出该国经济发展蓬勃。反之，如果一国的 GDP 出现负增长，显示该国经济处于衰退状态。

对于 GDP 的理解，应该注意以下几个问题：第一，国内生产总值是用最终产品来计量的，中间产品不能计入，否则会造成重复计算。第二，国内生产总值是一个市场价值的概念。那些非生产性活动以及地下交易、黑市交易等不计入 GDP 中。第三，GDP 是计算期内生产的最终产品价值，因而是流量而不是存量。

不可不知的 1000 个财经常识



PPI

PPI 是英文 Producer Price Index 的缩写，即生产者物价指数，是衡量企业产品出厂价格变动趋势和变动程度的一个价格指数，是反映某一时期生产领域价格变动情况的重要经济指标，也是制定有关经济政策和国民经济核算的重要依据。生产者物价指数的主要目的是衡量各种商品在不同的生产阶段的价格变化情形，是统计部门收集和整理的若干个物价指数中的一个。目前，我国 PPI 的调查产品有 4000 多种，覆盖全部 39 个工业行业大类。

PPI 能够反映生产者获得原材料的价格波动情况，推算消费者物价指数，从而估计通胀风险。PPI 通常作为观察通货膨胀水平的重要指标。如果生产物价指数比预期数值高时，表明有通货膨胀的风险。如果生产物价指数比预期数值低时，则表明有通货紧缩的风险。



财政赤字

财政赤字是财政支出大于财政收入而形成的差额。由于会计核算中用红字表示人不敷出，所以把财政支出大于财政收入的差额称为财政赤字。财政赤字是财政收支未能实现平衡的一种表现，是一种世界性的财政现象。

一国之所以会出现财政赤字，有许多原因。有的是为了刺激经济发展而降低税率或增加政府支出，有的则因为政府管理不当，引起大量的逃税或过分浪费。当一个国家财政赤字累积过高时，就好像一间公司背负的债务过多一样，对国家的长期经济发展而言，并不是一件好事。一国财政赤字若加

大，该国货币会贬值，反之，若财政赤字缩小，表示该国经济良好，该国货币会升值。财政赤字的大小对于判断财政政策的方向和力度是至关重要的。财政政策是重要的宏观经济政策之一，而财政赤字则是衡量财政政策状况的重要指标。



财政预算

财政预算也称为公共财政预算，是指政府的基本财政收支计划，是按照一定的标准将财政收入和财政支出分门别类地列入特定的收支分类表格之中，以清楚反映政府的财政收支状况。透过公共财政预算，可以使人们了解政府活动的范围和方向，也可以体现政府政策意图和目标。

财政预算是具有法律效力的文件，是政府调节经济和社会发展的工具。在市场经济条件下，当市场难以保持自身均衡发展时，政府可以根据市场经济运行状况，选择适当的预算总量或结构政策，用预算手段去弥补市场缺陷，谋求经济的稳定增长。财政预算一般由财政预算收入和财政预算支出组成。财政预算收入主要是指政府部门及所属事业单位取得的财政拨款、行政单位预算外资金、事业收入、事业单位经营收入、其他收入等；财政预算支出是指政府部门及所属事业单位的行政经费、各项事业经费、社会保障支出、基本建设支出、挖潜改造支出、科技三项费用及其他支出。



财政政策

财政政策是指通过财政支出与税收来调节总需求的政策。财政政策是国家整个



第一章 不可不知的宏观经济学

经济政策的组成部分，同其他经济政策有着密切的联系。财政政策的制定和执行，要有金融政策、产业政策、收入分配政策等其他经济政策的协调配合。根据财政政策调节经济周期的作用不同，可将其划分为自动稳定财政政策和相机抉择财政政策。根据财政政策调节国民经济总量和结构中的不同功能，可将其划分为扩张性财政政策、紧缩性财政政策和中性财政政策。

2009年，中国为了应对全球范围内的金融危机，实行了积极的财政政策。积极财政政策的主要内容包括五个方面：扩大政府公共投资，着力加强重点建设；推进税费改革，实行结构性减税；提高低收入群体收入，大力促进消费需求；进一步优化财政支出结构，保障和改善民生；大力支持科技创新和节能减排，推动经济结构调整和发展方式转变。积极的财政政策取得了明显成效，对中国经济企稳回升发挥了重要作用。



产业集聚

产业集聚是指同一产业在某个特定地理区域内高度集中，产业资本要素在空间范围内不断汇聚的一个过程，主要是生产某种产品的若干个不同类企业，以及为这些企业配套的上下游企业、相关服务业高度密集地聚集在一起。

产业集聚可以产生外部规模经济效益、创新效益和竞争效益。产业集聚形成模式主要有两种：（1）市场创造模式，即区域范围内首先出现专业化市场，为产业集聚的形成创造了重要的市场交易条件和信息条件，最后使产业的生产过程也聚集

在市场的附近；（2）资本转移模式，一般是发生在有产业转移的背景下，当一个规模较大的企业出于接近市场或节约经营成本的考虑，在生产区位上做出重新选择，并投资于一个新的地区的时候，有可能引发同类企业和相关企业朝这个地区汇聚。



充分就业

充分就业是指在一定的货币工资水平下所有愿意工作的人都可以找到工作。充分就业并不意味着所有人都找到工作，因为可能存在一部分人本来就不愿意工作。充分就业与某些失业现象的存在并不矛盾，如摩擦性失业和自愿性失业，这两种失业都是正常的，只有非自愿性失业才是真正的失业。大多数经济学家认为存在4%~6%的失业率是正常的，此时社会经济处于充分就业状态。

充分就业是由英国经济学家凯恩斯于1936年在其著作《就业、利息和货币通论》中提出的范畴。凯恩斯认为，充分就业是由有效需求决定的。如果有效需求不足，从而造成非自愿性失业，社会就不能实现充分就业。要实现充分就业，政府必须加强对经济的干预，力求达到或维持总需求的增长速度和一国经济生产能力的扩张速度的均衡。



初次分配

初次分配指国民总收入（即国民生产总值）直接与生产要素相联系的分配，主要表现为企业单位内部的分配。其依据主要是效率原则，即根据各生产要素在生产中发挥的效率所带来的总收益的多少进行

不可不知的 1000 个财经常识

分配，高效率获得高回报。

初次分配是基础性的分配关系，它要解决的，主要是货币资本的所有者与人力资本的所有者的利益分配问题，不仅数额大，而且涉及面广，如果在初次分配中出现重大的社会不公正，在政府再分配中就很难加以扭转。初次分配中调节机制的缺失，会导致分配秩序混乱，从而造成收入差距扩大，现实情况也正是如此。初次分配主要由市场机制形成，生产要素价格由市场供求状况决定，政府通过税收杠杆和法律法规进行调节和规范，一般不直接干预初次分配。



创造性破坏理论

创造性破坏理论是经济学家约瑟夫·熊彼特最有名的观点，是其企业家理论和经济周期理论的基础。在熊彼特看来，创造性破坏是资本主义的本质性事实，重要的问题是研究资本主义如何创造并进而破坏经济结构，而这种结构的创造和破坏主要不是通过价格竞争而是依靠创新的竞争实现的。每一次大规模的创新都淘汰旧的技术和生产体系，并建立起新的生产体系。

熊彼特在 1912 年出版的《经济发展理论》一书中指出，企业家就是“经济发展的带头人”，也是能够“实现生产要素的重新组合”的创新者。熊彼特将企业家视为创新的主体，其作用在于创造性地破坏市场的均衡。熊彼特认为，动态失衡是健康经济的“常态”，而企业家正是这一创新过程的组织者。通过创造性地打破市场均衡，才会出现企业家获取超额利润的机会。



粗放型经济增长方式

粗放型经济增长方式，又称外延型增长方式，是指在生产技术水平较低条件下，主要依靠增加资金、人力、物力等生产要素的投入量来提高产量或产值的经济增长方式。这种经济增长方式通过单纯依靠生产要素的大量投入和扩张，即通过扩大生产场地，增加机器设备，增加劳动力等方式来实现的经济增长。

粗放型经济增长方式的实质是以数量的增长速度为核心。粗放型经济增长的消耗较高，成本较高，产品质量难以提高，经济效益较低。粗放型经济增长方式的突出表现有：（1）资源的消耗速度超过了经济增长速度。（2）资源利用率低，单位产品的能耗普遍高于世界平均水平。（3）盲目投资、重复建设导致的产业、产品趋同现象严重。为了经济的可持续增长，应当实现经济增长方式的转变，即从粗放型增长方式向集约型经济增长方式转变。



倒 U 曲线

倒 U 曲线，是美国著名经济学家库兹涅茨 1955 年所提出来的收入分配状况随经济发展过程而变化的曲线，是发展经济学中重要的概念，又称作“库兹涅茨曲线”。倒 U 曲线表明：在经济发展过程开始的时候，尤其是在国民人均收入从最低水平上升到中等水平时，收入分配状况先趋于恶化，继而随着经济发展，逐步改善，最后达到比较公平的收入分配状况，整个过程呈颠倒过来的 U 形。

此外，还有一些经济变量之间的关系也呈现倒 U 曲线的规律，如收入分配的倒



第一章 不可不知的宏观经济学

U 曲线、第二产业的产值比重的倒 U 曲线、区域经济发展的倒 U 曲线和环境污染的倒 U 曲线。



低碳经济

低碳经济，是指在可持续发展理念指导下，通过技术创新、制度创新、产业转型、新能源开发等多种手段，尽可能地减少煤炭、石油等高碳能源消耗，减少温室气体排放，达到经济社会发展与生态环境保护双赢的一种经济发展形态。

低碳经济是以低能耗、低污染、低排放为基础的经济模式，是人类社会继农业文明、工业文明之后的又一次重大进步。低碳经济实质是能源高效利用、清洁能源开发、追求绿色 GDP 的问题，核心是能源技术和减排技术创新、产业结构和制度创新以及人类生存发展观念的根本性转变。发展低碳经济，一方面是积极承担环境保护责任，完成国家节能降耗指标的要求；另一方面是调整经济结构，提高能源利用效益，发展新兴工业，建设生态文明。这是摒弃以往先污染后治理、先低端后高端、先粗放后集约的发展模式的现实途径，是实现经济发展与资源环境保护双赢的必然选择。



地价房价比

地价房价比是指土地获取时的楼面地价水平与房屋开盘销售时的房价比，反映的是房地产开发商获利的程度和市场对房地产的投机程度。

目前进行地价房价比的测算有两种思路，一种是同时点地价房价比，是指用当

前市场上的楼面地价水平（非开发商刚拿地时的价格）与市场上销售的房价水平相比。简单来说，如果一个城市当前的新房售价为 10000 元/平方米，而楼面地价为 4000 元/平方米的话，同时点地价房价比即为 40%。同时点地价房价比往往用于观测市场价格水平和动向。另一种是从商品房成本的角度，将土地获取时的楼面地价水平与房屋开盘销售时的房价相比，即成本地价房价比。

2009 年 11 月，国土部在新闻发布会上宣布，中国的地价仅占房价的 15% ~ 30%，这个地价的水平远低于美国、加拿大、英国、韩国、日本、新加坡。



地王

地王是指在商品房用地拍卖中以极高价被拍得的建筑用地。由于中国房市一直居高不下，因此地价随房价一起只涨不降，地价记录经常被刷新，这些创纪录的高价地便被称为地王。地王的产生，会带动周边二手房的价格出现不同程度的上涨。

很多学者认为，地王以及随之而来的高房价与现行的土地拍卖制度关系密切，现在实行的招拍挂土地出让方式是房价高的根本原因，要遏制高房价，需要改变目前的土地出让方式。很多学者提出了遏制地王现象的对策，例如，可以对现行的土地招拍挂制度进行改革，采用“捆绑限价”模式，即明确出让土地中保障性用房的比例和价格，在此基础上进行“招拍挂”，开发完成后由政府按约定的数量和价格向开发商回收保障性用房。也有学者认为，在土地竞拍中，政府应先确定房屋面积，然后让开发商竞拍，在同等质量的

不可不知的 1000 个财经常识

情况下,谁的房价低就把土地卖给谁,并由专门机构来检查质量。这样,既可压缩开发商的暴利空间,也可以改善商品房供应结构。



地下经济

地下经济是一种国民经济中未向政府申报登记,经济活动脱离政府法律法规约束,且不向政府纳税的经济成分。地下经济活动涉及生产、流通、分配、消费等各个经济环节,可谓无所不在,是当前世界范围内的一种普遍现象,被国际社会公认为“经济黑洞”。

从表现形态看,地下经济大致可分为三大类:第一类被称为“灰色经济”或“影子经济”,是指钻政策和法律的空子进行投机、偷税漏税、非柜台交易等不带有明显犯罪特点的地下经济活动,主要包括未经工商登记、逃避纳税的个体经济,如没有营业执照的小商小贩、家居装修、私房建筑等;第二类被称为“黑色经济”,指抗税抗法的犯罪经济,包括走私、贩毒、洗钱、赌博、制假、色情业、贩卖人口等;第三类是新型的网络犯罪,指在网上搞假公司和假投资骗取钱财等。



地缘经济

地缘经济又称“区域经济”或“地区经济”,是指在一定区域内经济发展的内部因素与外部条件相互作用而产生的生产综合体。

地缘经济有以下基本内容:(1)国际关系中经济发展和经济量的时空关系、分布状况及其运行机制和运行轨迹。(2)世

界经济现象与地理关系、地缘区位之间的相互作用及其规律。(3)地理现象、地缘关系对国际社会经济文化的互动作用和影响。(4)为当代各国国际战略、区域经济和文化发展战略提供理论依据,为经济、文化开发、设计、规划提供全方位的理论依据。

地缘经济具有以下基本特点:(1)地理因素是地缘经济中的基本要素;(2)地缘经济最明显的表现是区域经济集团化;(3)跨国公司是地缘经济中最活跃的元素。



二元经济

二元经济是指发展中国家的经济是由传统部门和现代部门两个不同的经济部门组成的。传统部门是指自给自足的农业及简单的、零星的商业、服务业。该部门的劳动生产率很低,边际劳动生产率接近零甚至小于零,非熟练劳动的工资极低,存在大量的隐蔽性失业,但容纳着发展中国家的绝大部分劳动力。现代部门是指技术较先进的工矿业、建筑业、近代商业、服务业等。该部门容纳的就业劳动力较少,劳动生产率较高,工资水平较高,存在传统部门的工资之上。二元经济为研究当今世界各国传统与现代的不同经济部门之间的关系提供了必要的经济学理论依据。

二元经济最初是由伯克提出的,他在对印度尼西亚社会经济的研究中把该国经济和社会划分为传统部门和现代化的荷兰殖民主义者所经营的资本主义部门,他当时的研究仅仅限于对二元经济的一种单纯的描述。1954年经济学家刘易斯发表了一篇著名论文《无限劳动供给下的经济发展》,第一次对二元经济进行了深入研究。



第一章 不可不知的宏观经济学



范围经济

范围经济是指由厂商的范围而非规模带来的经济。范围经济包括内部范围经济和外部范围经济，其中内部范围经济是指随着产品品种的增加，企业长期平均成本下降；外部范围经济是指在同一地方，单个企业生产活动专业化，多个企业分工协作，组成地方生产系统。

只要把两种或更多的产品合并在一起生产比分开来生产的成本要低，就会存在范围经济。范围经济一般成为企业采取多样化经营战略的理论依据。范围经济是研究经济组织的生产或经营范围与经济效益关系的一个基本范畴，比如对电信通信业来讲，其范围经济性表现在利用一个综合电信物理网络，既传送电话、电报和传真，又传送计算机数据和各类电视图像，这肯定比独立建立形形色色的网络成本要低。



菲利普斯曲线

菲利浦斯曲线是用来表示失业与通货膨胀之间替代取舍关系的曲线。菲利普斯曲线表明，当失业率较低时，货币工资增长率较高；当失业率较高时，货币工资增长率较低，甚至是负数。根据成本推动的通货膨胀理论，货币工资可以表示通货膨胀率。因此，这条曲线也可以表示失业率与通货膨胀率之间的交替关系，即失业率高表明经济处于萧条阶段，这时工资与物价水都较低，从而通货膨胀率也就低；失业率低表明经济处于繁荣阶段，这时工资与物价水平都较高，从而通货膨胀率也就高。失业率和通货膨胀率之间存在着反方向变动的关系。

菲利普斯曲线是由新西兰统计学家威廉·菲利普斯于1958年在《1861~1957年英国失业和货币工资变动率之间的关系》一文中最先提出的。



分税制

分税制即分税制财政管理体制，是指在国家各级政府之间明确划分事权及支出范围的基础上，按照事权和财权相统一的原则，结合税种的特性，划分中央与地方的税收管理权限和税收收入。分税制实质是根据中央政府和地方政府的事权确定其相应的财权，通过税种的划分形成中央与地方的收入体系。我国从1994年开始实行分税制。

分税制是市场经济国家普遍推行的一种财政管理体制模式。实行分税制，正确划分立法权是首要问题。换句话说，实行分税制，必须保证中央政府与地方政府都享有一定的、独立的税收立法权。分税制的实质主要表现为：按照税种划分税权，分级管理。分税制的具体内容包括中央与地方事权和支出的划分、中央与地方收入的划分、中央财政对地方税收返还数额的确定和原体制中央补助、地方上解以及有关结算事项的处理。



分灶吃饭

分灶吃饭是指划分收支、分级包干的财政体制。分灶吃饭的主要内容是指按照经济管理体制规定的隶属关系，明确划分中央和地方财政的收支范围，中央所属企业的收入、关税收入和中央其他收入作为中央财政的固定收入；中央的基本建设投

不可不知的 1000 个财经常识

资、中央企业的流动资金、国防费、中央级的事业费等由中央支出；地方所属企业的收入、盐税、工商所得税和地方其他收入作为地方财政的固定收入；地方的基本建设投资、地方企业流动资金、地方各项事业费及行政费等，由地方财政支出。

分灶吃饭更好地调动了地方的积极性。但是分灶吃饭使得一些地方为了争取财源盲目建设，影响了整个国民经济效益。1980 年到 1984 年我国实行分灶吃饭的财政体制。



负所得税

负所得税是指政府对于低收入者，按照其实际收入与维持一定社会生活水平需要的差额，给予低收入者补助的一种方法。负所得税是用一个统一的方案代替现存各种收入支持方案（如福利、食品券等等）的计划。在这一计划下，贫困家庭将得到一份收入补助，而随着他们报酬的增加，其得到的补助会相应地减少。

负所得税的特点是：（1）使公共基金集中用于穷人；（2）将贫穷的人当作认真负责的人来对待，而不是当作无能的、受国家保护的人来对待；（3）耗费较少，然而却可以更多地帮助穷人；（4）将消除官僚主义及政治贿赂。



国民生产总值

国民生产总值是指一个国家（地区）所有常住机构单位在一定时期内（年或季）收入初次分配的最终成果。国民生产总值等于国内生产总值加上来自国外的劳动报酬和财产收入减去支付给国外的劳动

者报酬和财产收入。

国民生产总值的计算方法有三种：

（1）生产法或称部门法，是从各部门的总产值（收入）中减去中间产品和劳务消耗，得出增加值。各部门增加值的总和就是国民生产总值。（2）支出法或称最终产品法，即国民生产总值 = 个人消费支出 + 政府消费支出 + 国内资产形成总额（包括固定资本形成和库存净增或净减）+ 出口与进口的差额。（3）收入法或称分配法，是将国民生产总值看作为各种生产要素（资本、土地、劳动）所创造的增加价值总额。将全国各部门（物质生产部门和非物质生产部门）的上述各个项目加以汇总，即可计算出国民生产总值。



国民收入

国民收入是指物质生产部门劳动者在一定时期所创造的价值，即社会总产品的价值扣除用于补偿消耗掉的生产资料价值的余额。国民收入在物质形态上表现为体现新创造价值的生产资料和消费资料两部分。

国民收入是反映一个国家国民经济发展水平的综合指标。国民收入作为综合指标，可以反映社会再生产及其最终结果；在不同的社会制度下，国民收入反映不同的社会经济关系。国民收入增长的决定因素主要有：（1）社会投入物质生产部门的劳动量的增加。（2）社会劳动生产率的提高。（3）生产资料的节约。



国民幸福指数

国民幸福指数是衡量人的幸福快乐的标准，衡量人们对自身生存和发展状况的

第一章 不可不知的宏观经济学

感受和体验。作为社会心理体系一个部分，幸福感受到许多复杂因素的影响，主要包括：经济因素、社会因素、人口因素、文化因素、心理因素、政治因素等。

国民幸福指数最早是由南亚的不丹王国的国王提出的，他认为“政策应该关注幸福，并应以实现幸福为目标”，人生“基本的问题是如何在物质生活（包括科学技术的种种好处）和精神生活之间保持平衡”。在这种执政理念的指导下，不丹创造性地提出了由政府善治、经济增长、文化发展和环境保护四级组成的“国民幸福总值”指标。



过剩经济

过剩经济是指当社会总供给超过社会总需求的幅度达到一定程度，超出国民经济承受范围的失衡状态。

过剩经济是国民经济的失衡状态。过剩经济的基本特征是经常性的产品过剩。衡量经济是否处于过剩经济状态，可以采用四个方面的指标：一是总量增长指标；二是市场供求状况指标；三是生产能力利用状况指标；四是物价指数的变动指标。

根据过剩经济过剩程度随时间变化的不同特点，可以将过剩经济分为发散型过剩经济、平稳型过剩经济、收敛型过剩经济。从造成无效供给成因的角度来分，可以分为相对无效供给型过剩经济、绝对无效供给型过剩经济和混合型过剩经济。



核心—边缘理论

核心边缘理论是解释经济空间结构演变模式的一种理论，该理论试图解释一个

区域如何由互不关联、孤立发展，变成彼此联系、发展不平衡，又由极不平衡发展变为相互关联的平衡发展的区域系统。

核心区在空间系统中居支配地位。在经济发展过程中，核心区的作用主要表现在以下几个方面：（1）核心区通过供给系统、市场系统、行政系统等途径来组织自己的外围依附区。（2）核心区系统地向其所支配的外围区传播创新成果。（3）核心区增长的自我强化特征有助于相关空间系统的发展壮大。（4）随着空间系统内部和相互之间信息交流的增加，创新将超越特定空间系统的承受范围，核心区不断扩展，外围区力量逐渐增强，导致新的核心区在外围区出现，引起核心区等级水平的降低。



宏观调控

宏观调控是国家运用计划、法规、政策等手段，对市场经济活动进行干预和调整，把微观经济活动纳入国民经济宏观发展轨道，及时纠正经济运行中偏离宏观目标的倾向，以保证国民经济持续、快速、协调、健康发展。

中国宏观调控的主要目标是：（1）促进经济增长；（2）增加就业；（3）稳定物价；（4）保持国际收支平衡。

宏观调控的领域包括：（1）有关国家整体经济布局及国计民生的重大领域；（2）容易产生“市场失灵”的经济领域；（3）私人的力量不愿意进入的领域。

宏观调控的手段包括：（1）法律手段，指国家通过制定和运用经济法规来调节经济活动的手段。主要通过经济立法和经济司法进行调节经济，有权威性和强制

不可不知的 1000 个财经常识

性。(2) 经济手段,是国家运用经济政策和计划,通过对经济利益的调整来影响和调节经济活动的措施。(3) 行政手段,指国家通过行政机构,采取带强制性的行政命令、指示、规定等措施,来调节和管理经济。



货币主义

货币主义也称货币学派,是 20 世纪 50 年代在美国出现的一个经济学流派,其创始人是美国芝加哥大学教授弗里德曼。货币主义在理论上和政策主张方面强调货币供应量的变动是引起经济活动和物价水平发生变动的根本原因。

货币主义的理论特点是:(1) 坚持经济自由主义,反对国家过多干预。货币学派认为,在社会经济发展过程中,市场机制的作用是最重要的。货币主义坚持认为自由市场和竞争是资源和收入合理分配的最有效方法,是导致个人和社会最大福利的最佳途径。(2) 特别重视货币理论的研究,认为货币最重要,认为一切经济变量的变动都与货币有关。



集约型经济增长方式

集约型经济增长方式是指通过生产要素的合理配置,依靠科技进步和提高劳动者素质,以提高效率和经济效益为中心的一种经济增长方式。集约型经济增长方式注重经济增长中的质量和效益的提高以及产业结构的协调。

实现集约型经济增长方式的途径包括:(1) 深化改革,加快建立社会主义市场经济体制步伐;(2) 加快科技进步的步

伐;(3) 努力搞好人力资本开发,不断提高劳动者的素质。

集约型经济增长方式的特征是:(1) 集约型经济增长方式强调提高经济增长的质量和效益;(2) 集约型经济增长方式主要依靠科技进步和提高劳动者素质,提高生产的效率和效益;(3) 集约型经济增长方式主要利用现有基础,着重于更新、改造和挖潜;(4) 集约型经济增长方式表现为经济持续、快速、健康地发展。



计划经济

计划经济,又称指令型经济,是指在生产资料公有制的基础上,根据社会主义基本经济规律的要求,由国家按照经济、社会建设与发展的统一计划来管理国民经济的社会经济制度。我国建国后到改革开放前曾经实行过计划经济。

计划经济存在很多弊端,包括:(1) 资源在微观上无法有效配置;(2) 不能改善微观效率;(3) 扼杀个人劳动积极性。正是因为计划经济存在很多弊端,我国从 1978 年开始对计划经济体制进行改革,向市场经济体制过渡。

计划经济获得成功的条件是:(1) 要有全面、准确、快速和及时的信息收集、加工和传达系统;(2) 劳动者和管理人员要有劳动和工作的积极性;(3) 生产经营者要有决策权;(4) 不允许无偿侵占他人的劳动成果。这些条件难以满足,这正是计划经济存在弊端的原因。



技术密集型产业

技术密集型产业又称知识密集型产

第一章 不可不知的宏观经济学

业，是指需要用复杂先进而又尖端的科学技术才能进行工作的生产部门和服务部门。

技术密集型产业发展的特点是：（1）设备、生产工艺建立在先进的科学技术基础上，资源消耗低；（2）科技人员在职工中所占比重较大，劳动生产率高；（3）产品技术性能复杂，更新换代迅速。

技术密集型产业的作用是：（1）有利于产业结构的优化升级；（2）关系到国家制造业的国际地位和影响；（3）降低制造业的能耗物耗。

加快技术密集型产业发展的政策措施包括：（1）加强体制变革和制度创新的作用；（2）完善鼓励创新和促进发展的政策体系；（3）充分发挥企业在创新和发展中的主体作用；（4）高度重视人力资源开发和人才战略。



间接税

间接税的纳税人不是税收的实际负担人。间接税的纳税人虽然表面上交了税款，但是实际上已将税款加在所销售商品的价格上，由消费者负担。间接税主要包括关税、消费税、销售税、货物税、营业税、增值税等。

间接税的最明显特点是税款可以转嫁。间接税的具体特点体现在三个方面：（1）间接税几乎可以对一切商品和劳务征收；（2）间接税的税收负担最终由消费者负担；（3）间接税的计算和征收简便易行。间接税不仅不能根据私人的具体情况判断纳税能力，而且很容易造成税负迟交现象。因此，间接税不能体现现代税法中税负公平和量能纳税的原则。



节约悖论

根据凯恩斯主义的国民收入决定理论，增加储蓄会减少国民收入，使经济衰退；而减少储蓄会增加国民收入，使经济繁荣。也就是说，节约会导致经济衰退，这与常识“节约是美德”相矛盾，这就是“节约悖论”。“节约悖论”在资源没有得到充分利用的情况下是存在的，而在资源充分利用时，节约的悖论是不存在的。经济大萧条时期的景象就是节约悖论的一个生动的例子。由于人们对未来预期不抱任何希望，所以大家都尽量多储蓄。但是，他们不愿意消费的心理和行为又导致其收入继续下降。

1936年凯恩斯在《就业、利息和货币通论》中提出了著名的节约悖论，他引用了一则古老的寓言：有一窝蜜蜂原本十分繁荣兴隆，每只蜜蜂都整天大吃大喝。后来一个哲人教导它们说，不能如此挥霍浪费，应该厉行节约。蜜蜂们听了哲人的话，觉得很有道理，于是迅速贯彻落实，个个争当节约模范。但结果出乎预料，整个蜂群从此迅速衰败下去，一蹶不振了。



结构性失业

结构性失业是指由于增长方式、经济结构、体制等的变动，使劳动力的供给与需求不一致（包括劳动力的技能、经验、工种、知识、年龄、性别、主观意愿、地区等方面的不一致）而导致的失业。产业的每一次变动都要求劳动力各方面的供应能够适应变动，但是劳动力的供给与变化后社会对劳动力的需求可能不相吻合，这就产生了结构性失业。

不可不知的 1000 个财经常识

结构性失业会出现“失业与空位”并存的现象。一方面有活无人干，一方面有人无活干。举一个简单的例子：由于科学技术的发展，纺织工艺发生重大变化，但一部分工人因为学历、能力等方面的原因，缺乏纺织新工艺所要求的新技术，这些工人就可能不被雇佣，这些工人所遭遇的就是结构性失业。



经济周期

经济周期又叫景气循环、商业周期，是指国民总产出、总收入和总就业的周期性波动，也就是说经济周期是指经济在运行中周期性出现的经济扩张与经济紧缩交替更迭、不断循环往复的一种现象。经济周期分为繁荣、衰退、萧条和复苏四个阶段。

在现实的市场经济条件下，企业也非常关注经济周期的变化，因为企业生产经营状况的好坏，既受其内部因素的影响，也受企业外部宏观经济环境和市场环境的影响。虽然企业无力决定它的外部环境，但可以通过改善内部因素，来适应外部环境的变化，以便利用外部环境，来增强企业活力，扩大企业产品的市场占有率。



凯恩斯革命

凯恩斯革命是指 20 世纪 30 年代英国经济学家凯恩斯的经济学说对经济学的发展产生的革命性的影响。凯恩斯革命对西方国家宏观政策的发展以及对经济学的发展都有巨大且深远的影响。

凯恩斯的经济学的革命性影响表现在：(1) 否定了传统经济学“供给会自动创造需求”的萨伊定律，明确承认经济危

机的存在及严重破坏性。(2) 摒弃了传统经济学中“看不见的手”的机理，认为经济危机不可能通过市场机制的自动调节而恢复均衡，坚决主张采用强有力的政府干预，对严重的经济危机进行紧急抢救。(3) 否定了传统经济学在经济危机病因探索方面的“外因论”，认为有效需求不足是主要原因，从考察生产就业和收入的决定因素入手。(4) 开创了现代宏观经济分析，研究总就业量、总生产量和国民收入及其变动的原因。(5) 摒弃传统的健全财政原则，主张膨胀性财政政策，主张扩大政府开支，赤字预算和举债支出。



可比价格

可比价格是为了计算不同时期的价值指标而采用的某一固定时间的价格。利用可比价格计算各种总量指标时，价格变动的因素已经被排除。可比价格计算的总产值指标，可以消除价格变动因素的影响，使得对不同时期的数据具有可比性，能够准确的观察国民经济的发展情况。可比价格又称“固定价格”或“不变价格”。可比价格计算总量指标有两种方法：(1) 直接用产品产量乘某一年的不变价格计算；(2) 用价格指数进行缩减。

新中国成立后，由于工农业产品价格水平的不断变化，国家统计局制定了五次全国统一的工业产品可比价格和农业产品可比价格。从 1953 年到 1957 年使用 1952 年工（农）业产品可比价格，从 1957 年到 1971 年使用 1957 年可比价格，从 1971 年到 1981 年使用 1970 年可比价格，从 1981 年到 1990 年使用 1980 年可比价格，从 1990 年开始使用 1990 年可比价格。

第一章 不可不知的宏观经济学



跨越式发展

跨越式发展是一种快速度的发展,是在遵循发展规律的前提下,用尽可能短的时间达到目标。跨越式发展并不是短期行为,也不是“单项突进”的发展模式,而是追求一种速度与效率并重,短期目标和长期目标兼顾,经济和社会、生态环境、节能环保等协调发展的模式。

跨越式发展的特点是:(1)跨越式发展在遵循发展规律的前提下,用尽可能短的时间达到目标,以求快速发展;(2)跨越式发展在科技进步的推动下,努力实现产业、质量、效益、技术的新跨越,是一种高水平的发展;(3)跨越式发展在提高综合竞争力的前提下,缩小与发达地区的差距,努力赶上发达地区,以求一种赶超先进的发展;(4)跨越式发展不是全面、平行地推进,而是在不同的领域有先有后、有所侧重;(5)跨越式发展是可持续的发展,在经济发展和资源、环境相协调的情况下,提高可持续发展能力,使经济社会全面发展充满生机和活力。



拉弗曲线

拉弗曲线描述的是这样一种关系:一般情况下,税率越高,政府的税收就越多,但税率的提高超过一定的限度时,企业的经营成本提高,投资减少,收入减少,即税基减小,反而导致政府的税收减少。拉弗曲线是由美国供给学派经济学家拉弗提出的,故此而得名。拉弗主张政府必须保持适当的税率,以保证较好的财政收入。

“拉弗曲线”所论问题非常古老。我国古典名著《管子》就说:“取民有度”,

把制定适当的税收标准作为治国安邦的根本政策。司马迁在《史记》提出了“善因论”的经济思想,他说:对于普通百姓的经济活动,政府的政策“善者因之,其次利道(导)之,其次教诲之,其次整齐之,最下者与之争。”也就是说,国家最好的经济政策是顺应和听任人们进行生产、贸易等经济活动,不要横加干预,在某些方面进行诱导和教化,鼓励或告诫人们应该或不应该参与哪些经济活动,必要时进行一定的调节和限制,“与民争利”是最差的经济政策。



理性预期

理性预期又称合理预期,是指针对某个经济现象(如市场价格)进行预期的时候,人们是理性的,他们会最大限度的利用所了解的全部信息来做出行动,避免犯系统性的错误。因此,人们的预期应该是准确的。理性预期因在经济分析中假定经济行为的主体对未来事件的预期是合乎理性的而得名。理性预期是由美国经济学家穆思最先提出的。

理性预期理论建立的两个前提条件是:(1)每个经济行为主体对未来事件的预期是合乎理性的:生产者把利润最大化作为行动准则,消费者把获得消费的最大效用作为行动准则等;(2)处于均衡的充分就业状态:在市场机制充分发挥作用的情况下,各种产品和生产要素的价格都会通过供求变动,达到最终的平衡。



刘易斯拐点

刘易斯拐点是指劳动力从过剩向短缺

不可不知的 1000 个财经常识

的转折点。在工业化过程中,随着农村富余劳动力向非农产业的逐步转移,农村富余劳动力逐渐减少,最终枯竭,此时刘易斯拐点就会出现。随着“民工荒”的出现,很多人认为中国经济正临近“刘易斯拐点”。

经济学家刘易斯认为,在一国发展初期存在二元经济结构,一个是以传统生产方式生产的“维持生计”部门(以传统农业部门为代表);一个是以现代生产方式生产的“资本主义”部门(以工业部门和城市为代表)。农业部门人口多、增长快,由于边际生产率递减规律,其边际生产率非常低甚至为零,农业部门出现大量劳动力剩余。此时,只要工业部门能够提供稍大于维持农村人口最低生活水平的既定工资,农业部门就将涌入大量劳动力至工业部门,为工业部门的扩张提供无限的劳动力供给。

随着农村剩余劳动力的转移,工业部门不断扩张。由于在既定工资水平上,劳动力的供给是无限的,工业部门在实际工资不变的情况下将所获得利润转化为再投资,将规模不断扩大直到将农村剩余劳动力全部吸收完,这个时候工资便出现了由水平运动到陡峭上升的转变,这就是刘易斯拐点。



流动性陷阱

流动性陷阱是经济学家凯恩斯提出的一种假说,是指当一定时期的利率水平降低到不能再低时,人们就会产生利率上升而债券价格下降的预期,这样货币需求弹性就会变得无限大,即无论增加多少货币,都会被人们储存起来。发生流动性陷

阱时,再宽松的货币政策也无法改变市场利率,使得货币政策失效。

一个国家的经济陷入流动性陷阱时,从宏观上看会呈现三个特点:(1)整个宏观经济陷入严重的萧条,需求严重不足,居民个人自发性投资和消费大为减少,失业严重;(2)利率已经达到最低水平,实际利率大幅度下降,甚至为零或负利率,在极低的利率水平下,投资者对经济前景预期不佳,消费者对未来持悲观态度,这使得利率刺激投资和消费的杠杆作用失效;(3)货币需求利率弹性趋向无限大。



流动性滞存

流动性滞存就是指当经济生活中未来的不确定性增强而使人们收支预期不良时,人们的储蓄意愿就会增强,这样消费和投资意愿就会减弱,从而出现储蓄“一枝独秀”,同时消费和投资就会“低迷不振”的情况。储蓄有多种形式,如银行存款,购买股票、债券、保险单等。由于消费和投资低迷,储蓄的资金不能全部转化为投资,余下的部分就会滞存在金融机构、企业和家庭,这些都是流动性滞存的表现。

流动性滞存使消费需求和投资需求不足,而使社会再生产因产品难以卖出而不能顺利进行,也会使货币供给量中用来购买商品和劳务的货币量减少,形成通货紧缩。通货紧缩并不是总货币供给量紧缩,而是由于滞存货币量增加,使用于购买商品和劳务的货币量紧缩。



绿色 GDP

绿色 GDP 是指一个国家或地区在考虑

第一章 不可不知的宏观经济学

了自然资源（主要包括土地、森林、矿产、水和海洋）与环境因素（包括生态环境、自然环境、人文环境等）影响之后，经济活动的最终成果，即将经济活动中所付出的资源耗减成本 and 环境污染成本从 GDP 中予以扣除。绿色 GDP 指标实质上代表了国民经济增长的净正效应。绿色 GDP 占 GDP 的比重越高，表明国民经济增长的正面效应越高，负面效应越低。

绿色 GDP 概念的基础是：只有当全部的资本存量随时间保持不变或增长时，这种发展途径才是可持续的。衡量绿色 GDP 意味着要调整国民经济核算体系，减少人类对自然环境的破坏，实行可持续发展。绿色 GDP 是在传统国民生产总值的基础上，考虑了环境成本和资源成本，因此环境成本和资源成本的计算成为绿色 GDP 计算的关键所在。



马尔萨斯主义

马尔萨斯主义是指 18 世纪末由英国经济学家马尔萨斯提出的一种人口经济学理论。马尔萨斯主义认为资源是有限的，随着人口增长，人类必然面临贫苦、饥荒和战争。马尔萨斯在其代表作《人口原则》和《政治经济学原理》中提出了这一人口经济学说，第一次明确地把人口问题同社会状况联系起来进行研究。

马尔萨斯以两个假设为前提：（1）人的性本能几乎无法限制；（2）食物为人类生存所必须。基于这两个假设，他论断人口是按几何级数比率增长，而粮食和其他生产却是以数字级数比率增长的，因而人口增长的速度远远超过粮食和其他生产增长的速度，由此推出，人类必须控制人口

的增长，否则，贫穷是人类不可改变的命运。

尽管马尔萨斯主义学说存在很多缺陷，但是却引起了人们对资源与环境的重视，并为人类实行合理的人口政策提供理论依据。



名义 GDP

名义 GDP 也称货币 GDP，是用生产物品和劳务的当年价格计算的全部最终产品的市场价值，是按当前价格评价物品与劳务的生产，而不考虑通货膨胀因素。与名义 GDP 相对的实际 GDP 是按不变价格评价物品与劳务的生产，通常以某年做基年，然后以基年的价格计算，消除了通货膨胀的影响。

通俗地说，名义国内生产总值是指一定时间内所生产的商品与劳务的总量乘以“货币价格”或“市价”而得到的数字，而名义国内生产总值增长率等于实际国内生产总值增长率与通货膨胀率之和。因此，即使总产量没有增加，仅价格水平上升，名义国内生产总值仍然是会上升的。在价格上涨的情况下，国内生产总值的上升只是一种假象，有实质性影响的还是实际国内生产总值变化率，所以使用国内生产总值这个指标时，还必须通过 GDP 缩减指数，对名义国内生产总值做出调整，从而精确地反映产出的实际变动。



内在稳定器

内在稳定器是指这样一种宏观经济的内在调节机制：它能在宏观经济的不稳定状态下自动发挥作用，使宏观经济趋向稳

不可不知的 1000 个财经常识

定。财政政策的这种“内在稳定器”效应无需借助外力就可直接产生调控效果，不需要政府专门采取干预行动。

具有内在稳定器功能的财政政策工具主要有以下两种：（1）自动改变的累进税收制度。在经济萧条时期，政府征收的税收自动下降，个人和公司保留的可支配收入增多，从而使消费和投资增加，导致总需求增加，从而克服危机；而在经济过热时，个人和公司收入增加，政府征收的税收也自动上升，使个人和公司的消费和投资受到一定程度的抑制，物价上涨得到控制，经济趋于稳定。（2）失业补助和其他福利支付。在经济萧条时，工人失业增加，政府的失业补助及其他福利开支则自动增加，从而增加了消费；在经济过热时，失业减少，从而失业救济及其他补助也自动减少，导致消费减少，从而控制了经济的进一步过热。



企业家信心指数

企业家信心指数又称宏观经济景气指数，是根据企业家对企业外部市场经济环境与宏观政策的认识、判断、看法与预期而编制的指数，用以综合反映企业家对宏观经济环境的感受与信心。

企业家信心指数是在已计算出各行业景气指数的基础上，以 GDP 为权数来计算的。计算的具体步骤如下：步骤一，分别计算工业、交通运输及邮电业、批发零售贸易业、建筑业、房地产业和社会服务业本期和下期的景气指数；步骤二，取得步骤一中各行业的 GDP 增加值，计算各行业增加值占这些行业增加值之和的比重；步骤三，利用行业的景气指数乘以各行业增

加值占这些行业增加值之和的比重来计算企业家信心指数。



三驾马车

三驾马车是指拉动经济增长的三种主要力量，即投资、出口和消费。具体而言，经济增长率可以分解为投资拉动率、消费拉动率和净出口拉动率。投资拉动率，又称投资对 GDP 增长的拉动率，通常指在经济增长率中投资需求拉动所占的份额，也称投资对 GDP 增长的贡献率；消费拉动率，又称消费对 GDP 增长的拉动率，通常指在经济增长率中消费需求拉动所占的份额，也称消费对 GDP 增长的贡献率；净出口拉动率，又称净出口对 GDP 增长的拉动率，通常指在经济增长率中净出口拉动所占的份额，也称净出口对 GDP 增长的贡献率。



社会保障

社会保障是指国家通过立法，动员社会各方面资源，保证低收入、无收入以及遭受各种意外灾害的公民能够维持生存，保障劳动者在年老、患病、工伤、失业、生育时的基本生活不受影响，同时根据经济和社会的发展，逐步增加公共福利水平，提高国民生活质量。

社会保障主要包括：（1）社会保险：国家通过立法，筹集资金，对劳动者在因年老、失业、工伤、生育、患病而减少劳动收入时给予经济补偿的一项社会保障制度；（2）社会救济：指国家和社会对无法维持最低生活水平的公民给予无偿救助的一项社会保障制度；（3）社会福利：指政

第一章 不可不知的宏观经济学

府为全体社会成员创建的有助于提高生活质量的物质和文化环境、各种社会性津贴和社会服务等; (4) 社会优抚: 指政府和社会对军人等人员及其家属予以优待、抚恤和妥善安置; (5) 社会互助: 指在政府鼓励和支持下, 社会团体自愿组织的扶弱济困活动。其中, 社会保险是社会保障的核心内容。



实际 GDP

实际 GDP 又称真实 GDP, 是指在一年内该国或区域居民所生产的最终产品和劳务按某一基年的市场价格计算得出的货币总额。实际 GDP 是按某一基年的不变价格计算得出, 所以不包含价格变动对 GDP 的影响。实际 GDP 反映的是某一时期内国内生产总值中实际产出数量的真实变化情况, 便于不同国家或不同时期国内生产总值之间的比较。

实际 GDP 是相对于名义 GDP 的一个概念。名义 GDP 虽然与实际 GDP 在经济学意义上有区别, 但是在统计方法是相同的。统计部门公布的多为名义 GDP, 经济学家在进行经济分析时大多使用实际 GDP。



实体经济

实体经济是指物质的、精神的产品和服务的生产、流通等经济活动。实体经济包括物质方面的农业、交通通信业、商业服务业、工业、建筑业等物质生产和服务部门; 也包括精神方面教育、知识、信息、艺术、文化、体育等精神产品的生产和服务部门。实体经济是人类经济社会赖

以生存和发展的基础。实体经济是相对于虚拟经济而言的。虚拟经济与实体经济的关系可以归纳为: 实体经济借助于虚拟经济, 虚拟经济依赖于实体经济。

实体经济最典型的有机械制造、石化冶炼、种养采掘、纺织加工、建筑安装、交通运输等。实体经济具有有形性、主导性、载体性、下降性四个特点。

实体经济的功能主要集中在: (1) 提供基本生活资料功能, 衣食住行等生活资料是由各式各样的实体经济生产出来的; (2) 提高人的生活水平的功能, 人们生活得更好的物质条件, 是由各式各样的更高水平的实体经济创造出来的; (3) 增强人的综合素质的功能, 要使人的素质得到全面的增强, 不仅要有高层次的物质生活, 还要有高层次的精神生活。



市场经济

市场经济是“以维护产权, 促进平等和保护自由的市场制度为基础, 以自由选择、自愿交换、自愿合作为前提, 以分散决策、自发形成、自由竞争为特点, 以市场机制导向社会资源配置的经济形态”。

市场经济的本质并不在于“市场”和它的“机制”与“功能”, 而在于与“私有”、“契约”、“独立”相对应的“产权”、“平等”、“自由”等具有鲜明价值判断特性的行为规范性质的制度, 是建立一种通向文明的人与人之间的关系的主张和追求。市场经济是自由的经济、平等的经济、产权明晰的文明经济, 是市场交换规则普遍化的经济形态。

市场经济的一般特征是: (1) 平等性; (2) 竞争性; (3) 法制性; (4) 开

不可不知的 1000 个财经常识

放性。1994 年，中国共产党第十四次代表大会提出了我国经济体制改革的目标是建立社会主义市场经济体制。



双轨制

双轨制是中国经济从计划经济向市场经济转型过程中所采取的一种特殊制度安排，是 1979 年至 1993 年间中国所实施的渐进式增量改革（体制外优先改革）战略的一个重要特征。双轨制的特点是同时存在体制内和体制外两种价格体制。随着体制外价格机制的逐渐发育、壮大，最终让体制内价格丧失其显赫地位，逐步退出历史舞台。

双轨制存在很多弊端，一方面，双轨制类似于同一条道路上同时实施可以靠左行驶和靠右行驶的双重规则，这必然会导致撞车和混乱。另一方面，双轨价格的并存必然会助长计划内外的倒买倒卖和权力寻租现象，造成腐败蔓延。但是双轨制的实施是当时中国经济形势下所产生的一个必然结果，它的存在有一定合理性。虽然在其实施过程中付出了不小的代价，但这种代价是转型过程所必需的，制度的变革往往是一个痛苦的过程。



苏南模式

苏南模式，通常是指江苏省苏州、无锡和常州（有时也包括南京和镇江）等地区通过发展乡镇企业实现非农化发展的方式。苏南模式的主要特征是：农民依靠自己的力量发展乡镇企业；乡镇企业的所有制结构以集体经济为主；乡镇政府主导乡镇企业的发展。

苏南地区采取以乡镇政府为主的组织资源方式。政府出面组织土地、资本和劳动力等生产资料，出资办企业，并由政府指派管理者来担任企业负责人。这种组织方式将企业家和社会闲散资本结合起来，很快跨越了资本原始积累阶段，实现了苏南乡镇企业在全国的领先发展。但是由于苏南模式强调政府对乡镇经济发展的干涉，因而长期实行苏南模式可能带来一些弊端，如集体资源实质上成为政府资源，民营经济、基层企业家的力量得不到发展，以及个人的财产权得不到应有的尊重等。



太阳黑子理论

太阳黑子理论是一种把经济周期的波动性归因于太阳黑子的周期性变化的理论，是由英国经济学家杰文斯在 1875 年提出。

太阳黑子理论认为，太阳黑子是活动对农业生产影响很大，而农业生产的状况又会影响工业生产和整个经济，因而太阳黑子活动的周期性决定了经济活动的周期性。具体来说，太阳黑子活动频繁就使农业生产减产，农业的减产影响到工业、商业、工资、货币的购买力和投资等诸多方面，从而引起整个经济萧条。相反，当太阳黑子活动减少时，农业会丰收，整个经济会达到繁荣。他们用中长期中太阳黑子活动周期与经济周期基本吻合的资料来证明这种理论，这种理论把经济周期的根本原因归结为太阳黑子的活动，是典型的外生经济周期理论。现代经济学家认为，太阳黑子对农业生产的影响是非常有限的，而农业生产对整个经济的影响更是有限

第一章 不可不知的宏观经济学

的,因此,在现代工业社会中,这种理论没有多大的说服力。



温州模式

温州模式是指以浙江省东南部的温州市经济发展方式为代表的一种经济发展模式。温州模式以家庭工业和专业化市场的方式发展非农产业,从而形成小商品、大市场的发展格局。小商品是指生产规模、技术含量和运输成本都较低的商品。大市场是指温州人在全国建立的市场网络。

温州模式的基本特征是:经济形式家庭化,小商品生产大都是以家庭为单位进行的;经营方式专业化,有家庭生产过程的工艺分工、产品的门类分工和区域分工;专业生产系列化;生产要素市场化,按市场的供需要求组织生产与流通,资金、技术、劳动力等生产要素,均可自由流动;服务环节社会化。



新经济

所谓“新经济”,是建立在信息技术革命和制度创新基础上的经济持续增长与低通货膨胀率、低失业率并存,经济周期的阶段性特征明显淡化的一种新的经济现象。20世纪90年代以来,美国经济出现了二次大战后罕见的持续性的高速度增长。在信息技术部门的带领下,美国自1991年4月份以来,经济增长幅度达到了4%,而失业率却从6%降到了4%,通胀率也在不断下降。这种经济现象就被人们表述为“新经济”。新经济的主要动力是信息技术革命和经济全球化浪潮。

“新经济”具有许多不同于以往经济

形态的新特征,主要表现在以下5个方面:(1)经济持续增长;(2)就业人数不断增加,失业率稳步下降;(3)物价增幅保持在较低水平,政府过去长期面临的通货膨胀压力得以消除;(4)出口贸易增长势头强劲;(5)财政赤字逐年减少。



循环经济

循环经济是指在人、自然资源和科学技术的大系统内,在资源投入、企业生产、产品消费及其废弃的全过程中,把传统的依赖资源消耗的经济模式,转变为依靠生态资源循环来发展的经济模式。循环经济以尽可能小的资源消耗和环境成本,获得尽可能大的经济和社会效益,从而使经济系统与自然生态系统的物质循环过程和谐发展,促进资源永续利用。循环经济本质上是一种生态经济,它要求运用生态学规律来指导人类社会的经济活动。循环经济作为一种科学的发展观念,一种全新的经济发展模式,具有新的系统观、新的经济观、新的价值观、新的生产观和新的消费观等独立特征。



阳光财政

阳光财政是指按照建设社会主义市场经济体制、建设社会主义民主政治和建设公共财政的要求,通过构建公开、民主的政府理财行为规范,实现政府理财活动科学化、民主化、法治化的一种制度。打造“阳光财政”是我国民主政治制度的基本要求,是代表广大人民群众根本利益的具体体现,是深化人大预算审查监督的实际步骤,是公共财政的必然要求,是从源头

不可不知的 1000 个财经常识

上预防和治理腐败的迫切需要。

真正做到阳光财政需要采取以下措施：推进“阳光预算”，使政府支出行为更加透明；促进“阳光收付”，强化对财政资金收付的约束；实行“阳光采购”，发挥财政资金的更大效益；建立“阳光账户”，统筹管理和使用预算内、外资金；提升“阳光绩效”，追踪财政资金的使用效益；打造“阳光平台”，不断创新监督方式。



以工代赈

以工代赈是指政府投资建设基础设施工程，受赈济者参加工程建设获得劳务报酬，以此取代直接救济的一种扶持政策。以工代赈是一项特殊的扶贫和救济措施。以工代赈是救济与建设的结合与统一，是救济对象通过参加必要的社会公共工程的建设而获得赈济物或补贴的一种特殊救济方式。以工代赈的政策前提是赈济对象的存在，即由于各种原因造成一部分人达不到社会最低生活标准，需要政府加以救济。以工代赈体现了以人为本的理念。

我国从 1984 年以来先后实施了粮棉布以工代赈、中低档工业品以工代赈、江河治理以工代赈等 6 批规模较大的以工代赈计划。国家安排以工代赈投入建设基础设施工程，贫困农民参加以工代赈工程建设，获得劳务报酬，直接增加收入，极大地改善了贫困地区和灾区困难群众的生产生活条件。



隐蔽性失业

隐蔽性失业，也叫隐形失业，是指虽有工作岗位但实际上从事与其教育水平或

能力不相符的工作的一种社会现象。隐蔽性失业大多发生在衰退时期，由于企业开工不足，熟练工人被迫去做半熟练的工作，或半熟练的工人被迫去做无需任何技能的工作，受过高等教育的人员找不到相应的工作的现象。隐蔽性失业造成总体上的劳动效率低下和边际劳动所对应的边际效率近于零，即在消除劳动者的劳动时间或劳动技能上的闲置后，可剔除一部分多余的劳动力，劳动的产出可能不会因此而减少，甚至会有所提高。

我国隐蔽性失业比较严重，据估算，全国隐蔽性失业量要超过 1 亿人，造成了我国劳动力资源配置上的极大浪费。隐蔽性失业是经济学家琼·罗宾逊针对发达国家 20 世纪 30 年代经济大萧条时期大批熟练工人不得不从事非熟练工作的现象首先提出来的。



隐性就业

隐性就业是指没有按照规范就业渠道获取固定职业的一种工作和生活状态，是某些劳动者实际上处于就业状态并拥有相应的收入来源，但同时却被作为失业者对待的现象。隐性就业需要满足两个要点：一是被作为失业者对待；二是在事实上拥有能够获得一定收入的工作。

2009 年，教育部公布全国已有 415 万高校毕业生落实去向，就业签约率为 68%。在没签约的 32% 的大学毕业生中，一部分悄然选择了隐性就业，他们的职业状态并未反映在政府有关部门的统计中。

隐性就业在目前就业严峻的形势下，确实解决了部分大学生的就业问题，但是隐性就业存在着许多隐患，他们的社会定

第一章 不可不知的宏观经济学

位、工作性质、劳动权益、社会保障等问题都处于模糊甚至无序的状态。



预算软约束

预算软约束又称软预算约束，是指向企业提供资金的机构（政府或银行）未能坚持应有的商业约定，使企业的资金运用超过了它的当期收益的范围的一种现象。也就是说即使企业出现亏损或赤字，也有资源补入，企业并不需要靠自身来偿还。比如为了社会稳定和解决失业问题，政府会不断往不盈利的企业里注入资金，使得这些企业永远不用担心自己的生产是不是有效率，自己的产品是不是有销路，或者自己是不是亏损，因为企业最后总是可以伸手向政府要钱。预算软约束带来经济中很多的问题，比如企业经理的道德风险问题、银行的呆坏账问题、财政风险问题。



增长极限论

有的学者认为，即使自然的、经济的和社会的关系不发生重大变化，由于人口增长、粮食短缺、资源耗竭、污染严重和工业生产能力等因素的变化，人类社会也会发生非常突然的和无法控制的崩溃，这就是增长极限论。

增长极限论最初是由美国经济学家麦多斯 1972 年在《增长的极限》一书中提出来的。麦多斯指出，1970 年以后，人口和工业仍维持着指数增长，但迅速减少的资源使工业化放慢速度。当到达最高点后，人口和环境污染还会继续增长，但由于食物和医药缺乏将引起死亡率上升，最后人口停止增长，致使人类在 2100 年之

前崩溃。

由于技术的进步，增长的极限可能并不会出现，但是增长极限论使我们不得不承认人口、资源、环境、生态等问题都关系到全球命运和人类前途。增长极限论使我们意识到在经济增长中，不仅要追求产量和速度，更要重视人口、资源、环境和生态等问题。



增值税

增值税是指对销售货物或者提供加工、修理修配服务以及进口货物的单位和个人就其实现的增值额征收的一个税种。增值税的征收通常涉及生产、流通和消费过程中的各个环节，是基于增值额或价差为计税依据的中性税种。我国增值税的纳税人包括在我国境内销售、进口货物，提供加工、修理、修配劳务的各类企业、单位、个体经营者和其他个人。

增值税实行价外税，也就是由消费者负担，有增值征税，没增值不征税。事实上我国采用税款抵扣的办法，即根据销售商品或劳务的销售额，按规定的税率计算出销项税额，然后扣除取得该商品或劳务时所支付的增值税款，也就是进项税额，其差额就是增值部分应交的税额，这种计算方法体现了按增值因素计税的原则。

我国自 1979 年开始试行增值税，现行的增值税制度是以 1993 年 12 月 13 日国务院颁布的国务院令 134 号《中华人民共和国增值税暂行条例》为基础的。



政府预算

政府预算是指按照一定的法律程序编

不可不知的 1000 个财经常识

制和执行的政府在一定期间的收支计划。从形式上看，政府预算是按资金的性质分门别类地将财政资金编制在一个或两个以上的财政收支表格中；从内容上看，政府预算反映政府活动的范围、方向和规模。政府预算是财政体系的重要组成部分，是财政管理的核心工具，包括预算编制、预算执行和预算监督。政府预算必须遵循预算的完整性、预算的统一性、预算的真实性、预算的时效性和预算的公开性等基本原则，只有这样才能保证预算的规范性。

政府预算具有以下特点：（1）政府预算反映了政府的活动范围和公共收支状况；（2）政府预算能够体现对政府收支的控制；（3）政府预算具有统筹政府收支的特点；（4）作为政府财政政策的主要手段之一，通过政府预算可以实现对国民经济运行的调节。



知识经济

知识经济是指以知识为基础的经济，是人类知识积累到一定程度以及知识在经济发展中的作用增加到一定阶段的历史产物，是一种新型的富有生命力的经济形态。创新是知识经济发展的动力，教育、文化和研究开发是知识经济的先导产业，教育和研究开发是知识经济时代最主要的部门，知识和高素质的人力资源是最为重要的资源。知识经济一方面是一个继工业、农业之后的新兴的主产业，而另一方面，反过来又深刻地影响着传统的工业和农业，促进工业和农业进一步现代化、知识化。知识经济的标志和特征是资源利用智力化、资产投入无形化、知识利用产业

化、高科技产业支柱化、经济发展可持续化、世界经济全球化、企业发展虚拟化和人均收入差距扩大化等。



周期性失业

周期性失业又称总需求不足的失业，是指由于总需求不足而引起的一种短期的失业类型，一般出现在经济周期的萧条阶段。周期性失业与经济中周期性波动是一致的，整体经济水平的衰退是造成周期性失业的主要原因。由于社会需求不足，前景暗淡，各厂商纷纷压缩生产，大量裁减雇员，从而造成周期性失业。周期性失业的失业人口众多且分布广泛，是经济发展最严峻的局面，通常需要较长时间才能有所恢复，是人们最不愿意看到的失业类型。20 世纪 30 年代经济大萧条时期的失业就完全属于周期性失业。

周期性失业是由总需求不足造成的，所以解决周期性失业主要靠政府的宏观经济政策。一般情况下政府只有采用扩大购买的积极财政政策，才能刺激有效需求，扩大就业。



转移性支出

转移性支出是指政府按照一定方式，把一部分财政资金无偿地、单方面转移给居民和其他受益者的支出，体现的是政府的非市场型再分配活动，是政府对国民收入进行再分配的一种手段。在财政支出总额中，转移性支出所占的比重越大，财政活动对收入分配的直接影响的就越大。转移性支出不仅使国民收入发生了有利于债权人变化，还影响了国民收入的初次分配

第一章 不可不知的宏观经济学

格局。转移性支出体现了公共财政的效率、公平和稳定三大职能。

转移性支出在历史上一直是西方许多国家财政支出中占比重较小的一个支出类别，但是20世纪30年代以来，转移支出，特别是其中对居民的补助支出，占财政支出的份额急剧增大，在有些国家甚至占财政支出的一半或一半以上。转移性支出的主要项目包括债务利息支出、对外国政府的捐赠和国际组织的缴纳支出、对居民和企业的补助支出。



资本密集型产业

资本密集型产业，又称资金密集型产业，是指需要较多资本投入的行业，即在企业产品成本中，资本成本与劳动成本相比所占比重较大，每个劳动者所占用的固定资本和流动资本金额较高的产业。一般而言，钢铁业、冶金工业、电子与通信设备制造业、运输设备制造业、石油化工、重型机械工业、电力工业都属于资本密集型产业等。资本密集型产业主要分布在基础工业和重工业，一般被看作是发展国民经济、实现工业化的重要基础。

资本密集型产业具有技术装备多、投资量大、容纳劳动力少、资金周转慢、投资效果慢等特点。



自然失业率

自然失业率又称为充分就业失业率或长期均衡失业率，是指充分就业下的失业率。充分就业并不是所有的人都就业，在充分就业条件下仍然存在失业，这就是自然失业。自然失业率是一个不会造成通胀

的失业率，是在没有货币因素影响下，劳动力市场和商品市场自发的供求力量发挥作用时应有的处于均衡状态的失业率。自然失业包括摩擦性失业和结构性失业，表现为二者加总之和。失业率高于自然失业率时，工资有下降压力；失业率低于自然失业率时，工资有上升压力。

结构转变的加快和青年就业问题的突出是自然失业率上升的主要原因。因此，加强失业者培训体系建设，完善劳动力市场机制，对青年就业予以重点关注应成为促进就业的政策取向。



自愿失业

自愿失业是指自愿放弃工作机会而不愿意寻找工作所造成的失业。造成自愿失业的原因有：立法方面的原因；社会风俗习惯；工资福利方面进行的集体谈判不能达成协议；工人的个性；为失业者支付的失业救济金过高，有的甚至比他们在职时获得的纳税后收入还要多，致使一些人宁愿失业，靠救济金生活；人们过分挑选工作种类和工作条件；准备升学以便将来得到更优越的工作；贪图闲暇与安逸等等。自愿失业是由英国经济学家阿瑟·塞西尔·庇古提出的。

近几年在我国大中城市也出现了一些青年自愿失业者，这些青年不惜延长失业持续时间，在一般就业和理想就业之间进行苛刻选择。所以，我国必须加强对青年的就业指导，以减少人力资源的浪费。



租售比

租售比，即房屋的租赁价格与销售价格之比，用来衡量一个区域房产市场运行

不可不知的 1000 个财经常识

状况。租售比能够比较客观地反映出当地房地产市场的供求状况。当一个城市的房产价格迅速上升而房屋租赁市场的价格却没有随之出现明显增长时，就表明该地区的房产市场存在着虚高或投机行为。租售比一般介于 1:200 至 1:300 之间。如果租售比低于 1:300，说明该区域房产投资价

值变小，楼价高估；如果高于 1:200，说明该区域房产投资潜力较大，楼价泡沫不大。

影响租售比的因素主要有：不动产税率情况、房地产贷款政策、政府对自住房需求的扶持与优惠政策实施情况以及用于住房开发的土地供给情况等。

第二章 不可不知的微观经济学



庇古税

庇古税是由英国经济学家庇古（1877 ~ 1959）最先提出。庇古税是指根据污染所造成的危害程度对排污者征税，用税收来弥补排污者生产的私人成本和社会成本之间的差距，使两者相等。

庇古税属于直接环境税。它按照污染物的排放量或经济活动的危害来确定纳税义务，所以是一种从量税。庇古税的单位税额，应该根据一项经济活动的边际社会成本等于边际效益的均衡点来确定，这时污染排放的税率就处于最佳水平。按照庇古的观点，导致市场配置资源失效的原因是经济当事人的私人成本与社会成本不一致，从而私人的最优导致社会的非最优。因此，纠正外部性的方案是政府通过征税或者补贴来矫正经济当事人的私人成本。只要政府采取措施使得私人成本和私人利益与相应的社会成本和社会利益相等，则资源配置就可以达到帕累托最优状态。



边际收益递减

边际收益递减也称边际贡献递减，是经济学的一个基本概念，是指在一个以资源作为投入的企业，单位资源投入对产品产出的贡献是不断递减的，换句话说，虽

然其产出总量是递增的，但是其二阶导数为负，从而增长速度不断变慢，最终趋于峰值。例如，当企业紧缺工人时，增加一个工人会使企业产量增加很多，但是企业继续增加工人时，虽然产量还在增加，但是增加的速度在减慢。

边际效用递减原理通俗的说法是：开始的时候，收益值很高；到后来，收益值仍然在增高，但是增高的速度在减慢。用数学语言表达就是： x 是自变量， y 是因变量， y 随 x 的增加而增加，随着 x 值的增加， y 的增加速度在减慢。



博弈论

博弈论，又称对策论、赛局理论，是研究行为双方相互作用、相互影响的理论。博弈论是应用数学的一个分支，目前在生物学、经济学、国际关系学、计算机科学、政治学、军事战略和其他很多学科都有广泛的应用。

现实生活中很多行为都具有对抗性，且不同行为人与人之间是相互影响的，在这类行为中，参加斗争或竞争的各方各自具有不同的目标或利益。为了达到各自的目标和利益，各方必须考虑对手的各种可能的行动方案，并力图选取对自己最为有利或最为合理的方案。如何找到最佳行动方案，这就是博弈论要研究的。博弈可以分为合作博弈和非合作博弈。合作博弈和非

不可不知的 1000 个财经常识

合作博弈的区别在于相互发生作用的当事人之间有没有一个具有约束力的协议，如果有，就是合作博弈；如果没有，就是非合作博弈。



沉没成本

沉没成本是指已经付出的、不会因现在的行为而改变的成本。经济学理论认为，做决策时不应当考虑沉没成本。

如果你买了一张电影票，走进电影院，发现这部电影很难看，这时你应该走出电影院去做更有意义的事，还是心疼电影票的钱于是坚持将电影看完？买电影票的钱就是沉没成本，既然已经没法收回，在你决定是不是走出电影院时就不应该再考虑这张电影票的成本。如果你心疼电影票而坚持把这部无聊的电影看完，那你损失的不仅仅是电影票的钱，还浪费了时间。同样，如果你买回一件衣服，发现并不好看，你应该把衣服放在柜子里，还是心疼买衣服的钱于是把衣服穿出去？买衣服的钱也是沉没成本。如果你实在不喜欢这件衣服，还心疼买衣服的钱而坚持穿出去的话，除了损失买衣服的钱，也许还会损失了你的美好形象。



次优理论

次优理论的主要内容是：如果一般均衡体系中存在某些情况，使得帕累托最优的某个条件遭到破坏，那么即使其他所有的帕累托最优条件都得到满足，结果也未必是令人满意的。换句话说，假设帕累托最优所要求的一系列条件中有某些条件没有得到满足，那么，帕累托最优状态只

有在清除了所有这些得不到满足的条件之后才能达。

次优理论是 1956 年理查德·李普西和凯尔文·兰卡斯特在总结了前人的理论分析的基础上创立的。通俗而言，次优理论的含义是：假设达到帕累托最优状态需要满足十个假设条件，如果这些条件中至少有一个不能得到满足，即被破坏掉了，那么，满足全部剩下下来的九个条件而得到次优状态，未必比满足剩下下来的九个条件中一部分（如满足四个或五个）而得到的次优状态更加接近于十个条件都得到满足的帕累托最优状态。



道德风险

道德风险亦称道德危机，是指参与合同的一方所面临的对方可能改变行为而损害到本方利益的风险。在经济活动中，道德风险问题相当普遍。只要市场经济存在，道德风险就不可避免。

道德风险并不等同于道德败坏。道德风险是 20 世纪 80 年代西方经济学家提出的一个经济学范畴的概念，即从事经济活动的人在最大限度地增进自身效用的同时做出不利于他人的行动，或者说是当签约一方不完全承担风险后果时所采取的自身效用最大化的自私行为。道德风险的特点有风险的潜在性、长期性、破坏性和控制的艰巨性。



第一类价格歧视

第一类价格歧视即一级价格歧视，又称完全价格歧视，就是每一单位产品都有不同的价格。假定一个垄断的商品供应者

第二章 不可不知的微观经济学

知道每一个消费者对产品所愿意支付的最高价格,并以此定价,对不同的消费者收取不同的价格,消费者购买数量不同时产品供应者收取的价格也不同,这就能获得每个消费者的全部消费者剩余,这种做法就是第一类价格歧视。由于企业通常不可能知道每一个顾客的保留价格,所以在实践中不可能实行完全的一级价格歧视。

在日常生活中,沿街摆摊的小商贩制定的价格最接近于第一类价格歧视。小商贩和顾客的谈话和讨价还价过程使得小商贩能掌握每位顾客对商品的心理价位,并对不同顾客收取不同价格,从而赚取尽可能多的消费者剩余。



斗鸡博弈

斗鸡博弈 (Chicken Game),是指两只公鸡狭路相逢,即将展开一场厮杀。结果有两种可能:第一种可能是两只公鸡对峙,谁也不让谁,或者两者相斗。搏斗的结局是两败俱伤,这是谁也不愿意的。另一种可能是一退一进,但退者有损失。谁退谁进呢?双方都不愿退,也知道对方不愿退。在企业经营方面,这种博弈很多。例如,在市场容量有限的条件下,一家企业投资了某一项目,另一家企业便会放弃对该项目的觊觎。

斗鸡博弈强调的是,如何在博弈中采用妥协的方式取得利益。如果双方都换位思考,它们可以就补偿进行谈判,最后造成以补偿换退让的协议,问题就解决了。博弈中经常有妥协,双方能换位思考就可以较容易地达成协议,考虑自己得到多少补偿才愿意退,并用自己的想法来理解对方。只从自己立场出发考虑问题,不愿

退,又不想给对方一定的补偿,僵局就难以打破。



恩格尔定理

恩格尔定理是指在一个家庭或在一个国家中,食物支出在收入中所占比例随着收入的增加而减少。国际上常常用恩格尔系数来衡量一个国家和地区人民生活水平的状况。根据联合国粮农组织提出的标准,恩格尔系数在 59% 以上为贫困,50% ~ 59% 为温饱,40% ~ 50% 为小康,30% ~ 40% 为富裕,低于 30% 为最富裕。

用弹性概念来表述的恩格尔定律是:对于一个家庭或一个国家来说,富裕程度越高,则食物支出的收入弹性就越小;反之,则越大。恩格尔定律是根据经验数据提出的,恩格尔定理是在假定其他一切变量都是常数的前提下才适用的,因此在考察食物支出在收入中所占比例的变动问题时,还应当考虑城市化程度、食品加工、饮食业和食物本身结构变化等因素的影响。



法定代表人

法定代表人是指依法代表法人行使民事权利,履行民事义务的主要负责人。法定代表人有权直接代表本单位向人民法院起诉和应诉,其所进行的诉讼行为就是本单位(或法人)的诉讼行为,直接对本单位(或法人)发生法律效力。法定代表人的行为,就是企业、事业单位等本身的行为。

法定代表人的特征有:法人的法定代表人是由法律或法人的组织章程规定的;法人的法定代表人是代表法人行使职权的

不可不知的 1000 个财经常识

负责人；法定代表人是代表法人进行民事活动的自然人。

法定代表人与公司法人在内部关系上是劳动合同关系，属于雇员范畴。对外关系上，法定代表人以法人名义进行民事活动，与法人之间不是代理关系，而是代表关系，且代表职权来自法律的明确授权，不需要法人的授权委托书。



反公地悲剧

反公地悲剧是指每个当事人都知道资源或财产的使用安排能给每个人带来收益，但由于相互阻挠而眼睁睁地看着收益减少或资源浪费的现象。反公地悲剧主要发生在企业界，由于产权支离破碎，会因缺乏有效的使用权或干扰太多而造成资源闲置，也会因寻租活动的存在造成资产无效率。反公地悲剧造成了资源的浪费、投资及收益的减少，从一定程度上说，也是一种负外部性。就资源浪费或利用不足而言，寻租是反公地悲剧的一种表现形式。反公地悲剧是由于私人成本大于社会成本而产生的。反公地悲剧因为产权支离破碎，所以需要整合产权才能解决。



反垄断

反垄断是指当一个公司的营销呈现垄断或有垄断趋势的时候，国家政府或国际组织的一种干预手段。反垄断的目的是为了给企业营造一个公平的竞争环境，建立公平的游戏规则，维护消费者合法权益和社会公众利益，促进垄断企业与其他企业及消费者之间进行社会资源和利益的再分配，制止垄断、保护竞争，促进社会和谐

发展、健康发展。

在反垄断的立法中需要解决的根本问题一方面是企业创建一个自由竞争、协调有序的社会经济环境，另一方面是为了使消费者利益和整个社会福利的最大化。反垄断法是国家权力干预经济的法律形式之一。在 19 世纪末期，世界经济的发展进入了垄断资本主义时期，垄断就成为了各国规制的对象，各国均采用严厉的立法来进行反垄断。



方差

方差是指各个数据与其算术平均数的离差平方和的平均数。在样本容量相同的情况下，方差越大，说明数据的波动越大，越不稳定。方差是测度数据变异程度的最重要、最常用的指标。方差的计量单位和量纲不便于从经济意义上进行解释，所以实际统计工作中多用方差的算术平方根，即标准差来测度统计数据的差异程度。方差和标准差的计算也分为简单平均法和加权平均法，另外，对于总体数据和样本数据，公式略有不同。

方差分析又称为变异数分析或 F 检验，目的是推断两组或多组资料的总体均数是否相同，检验两个或多个样本均数的差异是否有统计学意义。应用方差分析对资料进行统计推断之前应注意可比性、正态性、方差齐性等使用条件。



房地产评估

房地产评估即房地产价格评估，是指对房地产进行估价，由持有《房地产估价人员岗位合格证书》或《房地产估价师注

第二章 不可不知的微观经济学

册证》的专业人员，根据房地产的有关信息、数据、选择合适的估价方法，按照一定得估价程序，最后确定物业的价格和价值的过程。房地产评估的实质不是估价人员的定价，而是模拟市场价格形成过程将房地产价格显现出来，具有专业性、技术性、复杂性，是科学、艺术和经验三者的结合。评估的主要方法有市场比较法、收益还原法、剩余法和成本法。房地产交易、租赁、抵押、担保、商品房开发与销售等环节都离不开对房地产的评估。

房地产评估的原则包括：（1）供需原则，即商品的价格由该商品供给和需求的均衡点来决定，供大于求时，则价格下降，否则上升；（2）替代原则，即在同一市场上效用相同或相似的房地产，价格趋于一致；（3）最有效使用原则，即以最佳使用所能带来的收益评估房地产的价格。



公地悲剧

公地悲剧是指公地作为一项资源或财产有许多拥有者，他们中的每一个都有使用权，但没有权利阻止其他人使用，从而造成资源过度使用和枯竭。之所以叫悲剧，是因为每个当事人都知道资源将由于过度使用而枯竭，但每个人对阻止事态的继续恶化都感到无能为力。公地悲剧是在1968年由英国加勒特·哈丁教授在《公地悲剧》一文中首先提出的。

现实中有很多公地悲剧的例子。例如，草地属于公有产权，零成本使用，而且排斥他人使用的成本很高，这样就导致了牧民的过度放牧。过度砍伐的森林、过度捕捞的渔业资源及污染严重的河流和空气，都是“公地悲剧”的典型例子。



公共物品

公共物品是指公共使用或消费的物品。公共物品的消费具有非竞争性和非排他性特征，一般不能或很难有效通过市场机制由企业和个人来提供，而是主要由政府来提供。

所谓非竞争性，是指某人对公共物品的消费并不会影响别人同时消费该产品及其从中获得的效用，即在给定的生产水平下，为另一个消费者提供这一物品所带来的边际成本为零。

所谓非排他性，是指某人在消费一种公共物品时，不能排除其他人消费这一物品（不论他们是否付费），或者排除的成本很高。

公共物品的特征有：（1）在给定的生产水平下，向一个额外消费者提供商品或服务的边际成本为零；（2）任何人都不能因为自己的消费而排除他人对该物品的消费；（3）具有效用的不可分割性；（4）具有消费的强制性。



公共选择理论

公共选择理论是指一种以现代经济学分析民主立宪制政府的各种问题的学科，是运用经济学的分析方法来研究政治决策机制的理论。公共选择理论研究选民、政治人物以及政府官员们的行为，假设他们都是出于私利而采取行动的个体，以此研究他们在民主体制或其他类似的社会体制下进行的互动。

公共选择理论认为，人类社会由两个市场组成，一个是经济市场，另一个是政治市场。在经济市场上活动的主体是消费

不可不知的 1000 个财经常识

者(需求者)和厂商(供给者),在政治市场上活动的主体是选民、利益集团(需求者)和政治家、官员(供给者)。公共选择理论的代表人物是经济学家詹姆斯·布坎南。



公有制

公有制经济是指国有经济、集体经济以及混合所有制经济中的国有成分和集体成分。公有制经济处于主体地位,主要体现在公有资产在社会总资产中占优势,国有经济控制国民经济命脉,对经济发展起主导作用。公有制经济的主体地位是由社会主义的性质以及它在国民经济中的作用决定的。生产资料公有制是社会主义的根本经济特征,是社会主义经济制度的基础,是国家引导经济和社会发展的基本力量,是实现最广大人民群众根本利益和共同富裕的重要保证。

在社会主义市场经济条件下,公有制的实现形式可以而且应当多样化,一切反映社会化生产规律的经营方式和组织形式都可以而且应该大胆利用。所有制实现形式属于生产关系范围,应由生产力的发展状况决定。坚持公有制为主体,国有经济控制国民经济命脉,对发挥社会主义制度的优越性,增强我国的经济实力、国防实力和民族凝聚力,提高我国国际地位,具有关键性作用。



寡头垄断

寡头垄断又称为双头垄断,是指一种由少数卖方(寡头)主导市场的市场状态。寡头垄断的显著特点是少数几家厂商

垄断了某一行业的市场,这些厂商的产量占全行业总产量中很高的比例,从而控制着该行业的产品供给。寡头垄断既包含垄断因素,也包含竞争因素,但相对而言,垄断势力更强大。

寡头垄断的形成首先是由某些产品的生产与技术特点所决定的,寡头垄断行业往往是生产高度集中的行业,如钢铁、石油等行业。其次,寡头厂商为保持自身地位而采取种种排他性措施,以及政府对某些寡头厂商的扶持政策等,也会促进寡头垄断市场的形成。

寡头垄断市场的基本特征是相互依存。因为每个寡头在决定自己的策略和政策时,都非常重视对手对自己这一策略和政策的态度和反应。每个寡头都是独立自主的经营单位,具有独立的特点,但是他们的行为又互相影响、互相依存。



管制俘虏理论

管制俘虏理论认为:尽管政府管制是为满足公共利益而产生的,但是管制机构会逐渐被所管制的产业所控制,成为“俘虏”。管制俘虏理论的基本观点是:不管管制方案如何设计,管制提高了被管制产业的利润而不是社会福利。管制俘虏理论揭示出管制并不能消除市场失灵。管制俘虏理论是由诺贝尔经济学奖获得者乔治·施蒂格勒提出的。

管制俘虏理论与规制历史极为符合,因而比管制改进公共利益的理论更具说服力。尽管如此,管制俘虏理论同样面临批评,批评者认为管制俘虏理论没有坚实的理论基础,仅仅是对经验的总结,而没有解释规制如何逐渐被产业所控制和俘虏的。

第二章 不可不知的微观经济学



规模经济

规模经济又称“规模利益”，是指在一定的产量范围内，随着产量的增加，平均成本不断降低的事实。规模经济反映的是生产要素的集中程度同经济效益之间的关系，包括部门规模经济、城市规模经济和企业规模经济。

规模经济产生的原因包括：(1) 专业化；(2) 学习效应；(3) 规模扩大可以有效地承担研发费用；(4) 运输、购买原材料等方面存在的经济性；(5) 价格谈判上的强势地位。

规模经济的优势是：(1) 能够实现产品规格的统一和标准化；(2) 通过大量购入原材料，而使单位购入成本下降；(3) 有利于管理人员和工程技术人员的专业化；(4) 有利于新产品开发；(5) 具有较强的竞争力。

制约规模经济的因素包括：(1) 自然条件；(2) 物质技术装备；(3) 社会经济条件；(4) 社会政治历史条件。



荷兰式拍卖

荷兰式拍卖是一种特殊的拍卖形式，也称“减价拍卖”，是指拍卖标的的竞价由高到低依次递减直到第一个竞买人应价（达到或超过底价）时击槌成交的一种拍卖。荷兰式拍卖可分为人工式无声拍卖和表盘式无声拍卖两种类型。荷兰式拍卖起源于荷兰的鲜花交易市场。对于那些品质可能变化、容易腐烂的，或者品质良莠不齐的物品，例如水果、蔬菜、鱼类、鲜花、烟草等，采用这荷兰式拍卖特别合适。



互补品

互补品指两种商品必须互相配合，才能共同满足消费者的同一种需要，如眼镜架和眼镜片。人们在选择眼镜架时，必须选择眼镜片。如果眼镜架的市场需求增加，眼镜片的市场需求也会增加，两种商品的价格会同时上涨。

互补产品对产业竞争强度、对企业竞争优势的影响主要表现为：(1) 增加产品价值，使产品差异化；(2) 获得协同效应。互补产品的运作方式包括：(1) 捆绑式经营；(2) 交叉补贴；(3) 提供客户解决方案；(4) 系统锁定。

实施正确的互补品战略必须注意解决：(1) 要正确、全面地理解互补品和互补者；(2) 明确哪些产品是本企业产品的互补产品，并在此基础上，辨别具有战略重要性的互补产品；(3) 辩证地看待本企业产品与互补产品之间的关系。



混合所有制

混合所有制既包括公有制经济，又包括非公有制经济，是指财产分属不同性质所有者的经济形式。从宏观层次来讲，混合所有制经济是指在所有制结构中，既有国有、集体等公有制经济，也有个体、私营、外资等非公有制经济，还包括拥有国有和集体成分的合资、合作经济；从微观上讲，是指不同所有制性质的投资主体共

不可不知的 1000 个财经常识

同出资组建的企业。

发展混合所有制经济有利于形成规范的现代企业制度，从而有利于实现企业运营的高效益；有利于推动生产资源的优化配置，从而有利于实现国民经济的快速发展。大力发展混合所有制经济，在操作中要把握：（1）国有资本、集体资本等公有资本应主要与非公有资本参股；（2）国有资本、集体资本等公有资本与非公有资本参股要严格遵循市场原则。



机会成本

机会成本是指在面临多项选择时，被舍弃的选项中的最高价值者是本次决策的机会成本。在生活中，有些机会成本可用货币来衡量。例如，农民在获得更多土地时，如果选择养猪就不能选择养鸡，养猪的机会成本就是放弃养鸡的收益。但有些机会成本往往无法用货币衡量，例如，在图书馆看书学习还是享受电视剧带来的快乐之间进行选择。

机会成本通常包括两部分：（1）使用他人资源的机会成本，即付给资源拥有者的货币代价，这被称作显性成本。（2）因为使用自有资源而放弃其他可能性中得到的最大回报的代价，这被称作隐性成本。



机制设计理论

机制设计理论是研究在自由选择、自愿交换、信息不完全及决策分散化的条件下，能否设计一套机制来达到既定目标的理论。机制设计理论起源于经济学家赫尔维茨在 20 世纪六七十年代的开创性工作。经济机制理论包括信息效率和激励相容。

经济机制理论的模型由四部分组成：

（1）经济环境；（2）自利行为描述；（3）想要得到的社会目标；（4）配置机制（包括信息空间和配置规则）。

机制设计理论对于我们深入理解“好的市场经济”与“坏的市场经济”，对于我们在改革中所遇到的诸如国企改革、税收改制、产权制度等许多现实问题都有许多值得参考和借鉴之处。经济机制设计理论所提供的新方法和新观点有助于分析和研究中国经济机制转型中可能出现的许多问题，并可预测这些问题可能带来的什么后果。



基础设施

基础设施是指那些对产出水平或生产效率有直接或间接的提高作用的经济项目，主要包括交通运输系统、发电设施、通讯设施、金融设施、教育和卫生设施，以及一个组织有序的政府和政治体制。

基础设施的特点是：（1）先行性和基础性；（2）不可贸易性；（3）整体不可分性；（4）准公共物品性。

基础设施的作用是：（1）基础设施是直接生产部门建立与发展的基础与前提条件；（2）基础设施的发展直接推动了生产和人口向城市集中，促进生产部门和企业平均生产成本与交易成本的降低；（3）有利于社会经济结构的转变和人民生活水平的提高；（4）可以拉动经济增长，并增加就业。



基数效用论

基数效用论的基本观点是：效用是可

第二章 不可不知的微观经济学

以计量并可以加总求和的。效用的大小可以用基数(1、2、3……)来表示,正如长度单位可以用米来表示一样。基数效用论是研究消费者行为的一种理论,是19世纪和20世纪初期西方经济学普遍使用的概念。基数效用论采用的是边际效用分析法。基数效用论的假设条件:(1)效用可以具体衡量;(2)边际效用递减规律;(3)货币边际效用不变。

基数效用论的基本缺陷是:(1)基数效用论者认为,效用可以用效用单位来衡量,但是效用单位的量无法确定;(2)边际效用递减规律是基数效用论者分析需求曲线形状的最重要的根据,但是,这个规律取决于人们的心理感受,很难得到验证;(3)需求曲线的背后其实是人们之间的边际效用的互相比,这不具说服力;(4)基数效用论隐含着收入的平均分配。



激励相容

激励相容是指在存在道德风险的情况下,如何保证拥有信息优势的一方(称为代理人)按照契约的另一方(委托人)的意愿行动,从而使双方都能趋向于效用最大化。激励相容的概念是由经济学家威廉·维克里和英詹姆斯·米尔利斯提出的。

贯彻激励相容原则,能够有效地解决个人利益与集体利益之间的矛盾冲突,使行为人的行为方式、结果符合集体价值最大化的目标,让每个员工在为企业多做贡献中成就自己的事业,即个人价值与集体价值的两个目标函数实现一致化。

建立激励相容机制,需要做到:(1)要设计合理的激励机制及手段;(2)要为

员工提供多渠道的职业发展路径;(3)要探索并实践新型的培训方法;(4)要塑造健康向上的企业文化来凝聚优秀人才。



吉芬物品

如果随着价格的上升,市场对某商品的需求量不是减少,而是增加,这种商品就是吉芬物品。与一般商品不同,吉芬物品需求曲线是向右上方倾斜的。吉芬物品是一种特殊的低档物品。吉芬物品的特殊性就在于,它的收入效应的作用很大,以至于超过了替代效应的作用,从而使总效应与价格呈同方向变动。

例如,消费者需要购买肉和白菜。如果白菜价格上升,人们就会相对变穷了。然而,由于白菜是人们必需的食物,并且它相对肉来说是低档品,因此白菜的价格上升会产生很强的收入效应,人们对于生活水平下降的反应是削减奢侈品——肉,从而更多购买白菜。因此,可以认为白菜的价格上升实际引起了白菜需求量的增加,此时白菜就是吉芬物品。



价格接受者

价格接受者是指在市场中的每一个买者或者卖者,都将市场价格当作自己的购买价或者售出价,即所面对的价格都是经过市场供需调整后的均衡价格。完全竞争市场下的厂商是价格接受者。

完全竞争市场满足以下四个条件:

(1)市场上有无数的买者和卖者,他们无力左右市场价格;(2)每个产品均无差异;(3)厂商可以自由地进入或退出某一行业;(4)每个买者和卖者对市场信息完

不可不知的 1000 个财经常识

全了解。

完全竞争市场条件下的厂商是完全被动的，只能接受唯一的一个价格。如果厂商稍微提价，顾客全部跑掉；如果厂商稍微降价，顾客就会全部过来。所以完全竞争条件下的厂商是价格接受者。



价格粘性

价格粘性指价格不能随着总需求的变动而迅速变化，价格调整的过程缓慢，难以适应市场供求形势的变化。价格粘性又分为名义价格粘性和实际价格粘性。名义价格粘性指名义价格不能随名义需求的变动而变化；实际价格粘性是指各类产品之间的相对价格比有粘性。

一般认为，在市场经济条件下，价格随着供求变化而不断的发生变动，具有相当的弹性，也就不存在价格粘性；而在计划经济条件下，价格由政府决定，不随市场因素的变动而变动，因此存在价格粘性现象。



价值悖论

价值悖论又叫钻石与水悖论，由亚当·斯密在他的著作《国富论》中第一次提出。钻石对于人类维持生命没有任何实质性价值，但是钻石的市场价值非常高。而水是人类维持生命的必需品，但水的市场价值与钻石相比却非常低。这种强烈的反差就构成了价值悖论。

出现这种现象的主要原因是：从供给来看，地球上水资源几乎处处都有，全球约有四分之三的面积覆盖着水；而钻石是蕴藏在地表底下，必须经过一定的时间与条件才能

产生，供给非常少。正是由于水供给大，而钻石供给少，才产生了这种现象。



剪刀差

剪刀差是指工农业产品在交换的时候，工业品价格高于价值，而农产品价格低于价值所出现的差额。如果把一定时期内工农业产品价格变动的情况用统计图表表示出来，那么，工业品价格呈上升趋势，而农产品价格呈下降趋势，二者犹如张开的剪刀的形状一样，因此称为剪刀差。

剪刀差具体表现为：当一般物价上涨时，农产品价格也上涨，但农产品上涨的幅度低于工业品价格上涨的幅度；当一般物价下跌时，农产品的价格也下跌，但农产品下跌的幅度往往高于工业品价格下跌的幅度。

缩小剪刀差的措施包括：（1）努力发展农业生产，不断提高农业劳动生产率。（2）通过价格杠杆来调整工农业产品价格。（3）通过办农工商联合企业，以及采取农产品加工利润部分返回农业的办法，增加农民收入。



交易费用

交易费用又称交易成本，泛指所有为促成交易发生而形成的成本。1937 年科斯在《企业的性质》一文中首次提出了交易成本，而后成为新制度经济学的最基本的概念。科斯认为，交易费用应包括度量、界定和保障产权的费用，发现交易对象和交易价格的费用，讨价还价、订立合同的费用，督促契约条款严格履行的费用。

学术界一般认为交易费用可分为广义

第二章 不可不知的微观经济学

交易费用和狭义交易费用两种。广义交易费用包括所有达成交易所需要的有形及无形的成本。狭义交易费用是指市场交易费用，即外生交易费用，包括搜索费用、谈判费用以及履约费用。

好的经济制度可以有效降低协调成本，即节省交易费用；不好的经济制度则会提高社会的协调成本，即增加交易费用。



节欲论

节欲论由 19 世纪英国经济学家西尼尔提出，把利息看成是货币所有者为积累资本放弃当前消费而“节欲”的报酬。西尼尔认为，人的本性是懒惰的，劳动是人牺牲闲暇的结果。资本是人放弃财产的非生产性使用，或有意识地选择未来的产品而放弃目前使用的结果。节欲论的观点是：价值是由劳动、资本和土地三种要素生产出来的，其中劳动者的劳动是对于安乐和自由的牺牲，资本家的资本是对眼前消费的牺牲。产品的价值就是由这两种牺牲生产出来的。劳动牺牲的报酬是工资，资本牺牲的报酬是利润，二者也构成生产的成本。



经济犯罪

所谓经济犯罪，是指国家工作人员、集体经济组织工作人员以及其他从事公务的人员，利用职务之便，非法侵占、接受公私财物，情节严重的腐败行为。

经济犯罪具有以下四个显著特征：

(1) 任何经济犯罪都必须具有经济的内容；(2) 经济犯罪的主体只能是国家工作

人员、集体经济组织工作人员以及其他从事公务的人员，非上述三类人员不构成这类犯罪；(3) 经济犯罪分子获取非法的物质利益必须是利用了职务上的便利；(4) 从总体上看，经济犯罪是一种腐败行为。

经济犯罪的具体罪名分为以下两种类型：(1) 基本罪名：是指法律明确规定利用职务之便作为犯罪构成的必要要件的罪名，包括贪污罪、受贿罪、挪用公款罪、巨额财产来源不明罪等；(2) 选择罪名：是指法律虽未规定须以利用职务之便作为必要的构成要件，但却明确规定有利用职务之便的情形予以从重的罪名，包括走私罪、投机倒把罪等。



经济人

经济人又称理性人，这个概念来自于经济学家亚当·斯密对人性的假设。经济人是指人的行为动机根源于利益诱因，人都要争取最大的经济利益，工作的根本目的为了取得经济报酬。亚当·斯密在其名著《国富论》中这样论述人的自利性：“我们每天所需要的食物和饮料，不是出自屠户、酿酒家和面包师的恩惠，而是出于他们自利的打算。我们不说唤起他们利他心的话，而说唤起他们利己心的话，我们不说我们自己需要，而说对他们有好处。”

经济人的假设对管理者的启示是：职工基本上都是受经济性刺激物的激励的，只要向他们提供最大的经济收益，他们就会去努力工作。



经济适用房

经济适用房是国家为解决中低收入家

不可不知的 1000 个财经常识

庭住房问题而修建的普通住房。“经济性”是指住房的价格相对同期市场价格来说比较适中；“适用性”是指在房屋的建筑标准上没有削减和降低。

由于经济适用房具有保障性质，购买经济适用房的人拥有有限产权，因此经济适用住房上市交易时有限制性交易期限，并按一定比例交纳土地收益等价款。此外，经济适用住房不得出租，除购房按揭外不得抵押。购买经济适用房的人，必须符合《经济适用住房管理办法》第二十条的规定：（1）有当地城镇户口或符合当地安置条件的军队人员或市、县人民政府确定的供应对象；（2）已有住房面积低于 15 平方米的住房困难家庭；（3）家庭收入低于 2300 元人民币；（4）市、县人民政府规定的其他条件。



经济型酒店

经济型酒店又叫有限服务酒店，最早出现在 20 世纪 50 年代的美国，现在欧美国家已是相当成熟。经济型酒店的最大特点是房价便宜，同时具有低投入、高回报、周期短等优点。经济型酒店的服务模式一般是住宿加早餐。在我国，经济型酒店从沿海到内地，市场份额逐渐扩大，拥有强大网络平台支持的连锁酒店也日趋成熟，如“七天连锁”、“城市便捷连锁”、“汉庭连锁”等。

经济型酒店是一种新兴业态，是经济发展和生活的产物。经济型酒店区别于面对社会上流阶层的全服务酒店。经济型酒店是满足一般平民旅行住宿需求的产品设施。经济型酒店的目标市场一般是商务人士、工薪阶层、普通旅游者和学生等。



经济学帝国主义

经济学帝国主义是指用经济学的思想和分析方法来研究和解释其他社会科学所研究的问题。经济学不断向其他社会科学领域扩展，在很多社会科学的研究上都可以看到用经济学工具进行分析的影子。“经济学帝国主义”这个概念是 20 世纪 30 年代初由拉尔夫·苏特提出的。

1992 年诺贝尔经济学奖得主加里·贝克尔利用经济学分析方法对家庭、歧视、犯罪等社会问题进行分析。贝克尔认为：“理性分析理论能够解决的问题比目前已经解决的问题要多得多，经济学帝国主义能够较好地描述了我的工作。”贝克尔把经济学分析方法应用于其他社会科学的做法代表了一批经济学家们的研究倾向，建立公共选择理论的布坎南、新制度经济学重要代表人物威廉姆森等人的研究方法和领域都既有强烈的经济学帝国主义色彩。



居民可支配收入

居民可支配收入是指在调查期居民家庭获得的并且可以用来自由支配的收入。居民可支配收入包括所有家庭成员所从事主要职业的工资以及从事第二职业、兼职和偶尔劳动得到的全部劳动收入。

居民可支配收入具体包括：（1）家庭成员自主经营、开办家庭作坊和私营企业等生产经营活动所获得的净收入；（2）利用家庭资产如存款、房屋等所获得的收入，如利息、租金、保险收益、股息与红利收入；（3）家庭成员的转移收入，如离退休金、辞退金、保险索赔、提取的住房公积金，家庭间的赠送和赡养。

第二章 不可不知的微观经济学

居民可支配收入统计数据是我国国民经济核算体系中重要的数据之一。居民可支配收入不仅是衡量国家和各地区居民生活水平的基本指标，在宏观经济学理论及实证研究中有着非常重要的地位。



开发商

开发商是指某个项目的第一承担人。开发商具体包括很多种类，如房地产开发商、软件开发商、游戏开发商等，但日常生活中讲的开发商一般指房地产开发商。

《城市房地产开发经营管理条例》规定，房地产开发商应具备以下条件：（1）有公司法人登记的名称和组织机构；（2）有经营所需要的办公用房；（3）有100万元以上的注册资本；（4）有4名以上持有资格证书的房地产专业、建筑工程专业的专职技术人员，2名以上持有资格证书的专职会计人员。《房地产开发企业资质管理规定》中规定，城市房地产开发商应当申请核定企业资质等级并持有建筑主管部门颁发的《房地产开发企业资质等级证书》。《房地产开发企业资质管理规定》中将房地产开发商的资质划分为五个等级，一、二、三、四级企业能从事城市房地产开发业务，五级企业只能从事村镇房地产开发经营。



“看不见的手”

“看不见的手”理论认为在每个参与者追求他或她的私利的过程中，市场体系都会给参与者带来利益，就好像一只看不见的手，在指导着整个经济运行。“看不见的手”理论是由英国经济学家亚当·斯

密在《国富论》中提出的。“看不见的手”最初的意思是，个人在经济生活中只考虑自己利益，受“看不见的手”驱使，可以达到国家富裕的目的。后来，“看不见的手”成为表示资本主义完全竞争模式的形象用语。完全竞争模式的主要特征就是私有制，人人为自己，都有获得市场信息的自由，无需政府干预经济活动。



科斯定理

科斯定理的内容是：在交易费用为零和对产权充分界定并加以实施的条件下，外部性因素不会引起资源的不当配置。因为在此场合，当事人（外部性因素的生产者和消费者）将受一种市场里的驱使去就互惠互利的交易进行谈判，实现外部性因素内部化。

科斯定理的基本含义是经济学家科斯在1960年《社会成本问题》一文中表达的，而“科斯定理”这个术语是乔治·史提格勒在1966年首次使用的。科斯定理是由两个定理组成的。科斯第一定理可以表述为：如果市场交易成本为零，不管权利初始安排如何，市场机制会自动使资源配置达到帕累托最优。科斯第二定理可以表述为：一旦考虑到市场交易的成本，合法权利的初始界定以及经济组织形式的选择将会对资源配置效率产生影响。



空置率

空置率是指某一特定时期空置房屋面积占房屋总面积的比率。按国际标准，商品房空置率在5%到10%之间是合理的，商品房供求平衡，有利于国民经济的健康

不可不知的 1000 个财经常识

发展；空置率在 10% 到 20% 之间为空置危险区，必需采取措施，提高商品房销售量，以保证房地产市场的发展和国民经济的运行；空置率在 20% 以上为空置严重积压区，很可能出现房地产泡沫的破裂。

按照所依据的房地产市场类型的不同，空置率可以分为存量市场的首置率和增量市场的首置率。房地产存量市场的首置率是指某一时刻空置房屋面积占全部房屋总面积的比率。但是，空置并不区分房屋的新旧，无论是第一次进入市场的新房屋，还是由于当前房屋使用者迁移后留下的房屋，只要没有确定新的使用者时，都可被视为空置房屋。房地产增量市场的首置率是指某一时刻新建房屋的首置房屋面积占一段时期新建房屋总面积的比率。



烂尾楼

烂尾楼一般是指停工一年以上的房地产项目，主要包括：（1）因为项目资金缺乏，开发商最终没有完工；（2）因为产权发生纠纷、工程质量不合格等原因而停工的项目。

由于房地产是资金密集型行业，因此，烂尾楼往往占用了大量的资金，包括大量借贷资金。因此，银行往往是最大的债权人，也是最大的直接受损者。银行不但损失利息收入，还很有可能损失本金，形成银行的不良资产。烂尾楼还有破坏城市形象，浪费土地资源，以致破坏投资者信心等危害。



劳动价值论

劳动价值论是一种经济学说，认为商

品的价值是由劳动创造的。劳动价值论最初由英国经济学家配第提出。亚当·斯密和大卫·李嘉图也对劳动价值论做出了巨大贡献。马克思继承了前人观点中的科学成分，用辩证法和历史唯物论从根本上改造了劳动价值论，并在劳动价值论基础上创立了剩余价值理论和平均利润理论。

马克思主义劳动价值论包括以下内容：（1）商品具有二重性，即价值和使用价值。（2）生产商品的劳动具有二重性，即具体劳动和抽象劳动。（3）商品价值量由生产这种商品的社会必要劳动时间决定。（4）价值规律是商品经济条件下的基本规律。



离任审计

离任审计是指审计人员对受托管理资产的运用及其效果所负责任进行的监督和评价活动。离任审计有两种表现形式：财务审计和管理审计。财务审计审查资产、负债和损益情况；管理审计审查资金运动的效果和效率情况。离任审计的内容依据企业法定代表人在企业经营管理中的地位和履行的职责。一般来说，离任审计内容包括企业法定代表人在任职期间的财务责任、管理责任和法纪责任三部分内容的首任审计。

离任审计分为任期离任审计和破产离任审计。任期离任审计是指对经济责任人完成其承担的任期目标等责任情况进行的审计。破产离任审计主要是审查和确认企业破产的原因；确定对企业破产应当承担责任的的主要责任人；监督破产企业的财产物资。



第二章 不可不知的微观经济学



利益集团

利益集团又称利益团体、压力团体、院外活动集团,是指使用各种途径和方法向政府施加影响,并进行非选举性的鼓动和宣传,用以阻止或促进政府某方面公共政策的改变,以达到在公共政策的决策中体现自身利益主张的集团或组织。利益集团是客观上具有共同利益、主观上意识到共同利益的存在、现实中以联合的方式维护这种共同利益的社会群体。

关于利益集团的研究是一个综合性的范畴,已经渗透到政治学、社会学、经济学等多门学科。利益集团的主要活动有:(1)在选举时,一致投票,募集经费,协助竞选;(2)建立共同基金,从事学术、文化、慈善活动;(3)扶持舆论媒体或智囊集团制定和宣传政治经济主张;(4)组织或雇用人员进行院外活动。



廉租房

廉租房是指政府以租金补贴或实物配租的方式,向符合城镇居民最低生活保障标准且住房困难的家庭提供社会保障性质的住房。申请廉租住房的家庭需具备下列条件:(1)申请人必须年满40周岁;(2)申请家庭现住房面积低于7平方米;(3)申请家庭成员中至少有1人为非农业常住户口;(3)申请人至少已经连续依靠低保生活6个月以上;(4)符合当地廉租住房政策规定的其他标准。

廉租房的分配形式一般以租金补贴为主,即由政府发放租金补贴给住房困难户,由他们租赁社会房屋居住。同时也辅以实物配租和租金减免,比如由政府出资

建好后,低租金给住房困难户。符合廉租房供给条件的由本人(家庭)向政府提出申请,并经过政府相关部门核实批准后,方能租赁,但是廉租房无继承权。从制度角度讲,廉租房是解决低收入家庭住房问题的一种制度,具有社会公共福利和住房社会保障性质。



劣等品

对于大部分商品来说,随着消费者收入的增加,消费者对该商品的需求也会增加。例如手机,过去只有少数人才能买得起,现在随着消费者收入的增加,大部分人都能买得起手机,因而手机的消费量大增加了。但是也存着一些特殊的商品,它们的消费量不会随着消费者收入的增加而增加。随着消费者收入的增加,消费者对某些商品的需求量会下降,这些商品就是劣等品。

比如黑白电视机,随着人们收入的提高,黑白电视机的购买量会越来越少,黑白电视机就是劣等品。再比如,方便面对很多消费者来说是劣等商品,因为当他们的收入增加时,他们就会少买方便面而多买相对更高档的食物。需要注意,经济学中的劣等品并无贬意,不是说产品低劣。劣等品仅仅意味着当收入上升时消费反而下降。劣等品的概念对于经济分析和市场营销都有启发意义。



零和博弈

零和博弈又称零和游戏,是指参与博弈的各方,在严格竞争下,一方的收益必然意味着另一方的损失,博弈各方的收益

不可不知的 1000 个财经常识

和损失相加总和永远为零,即双方不存在合作的可能。也就是说这种博弈下,自己的幸福是建立在他人的痛苦之上的,二者的大小完全相等,因而双方都“损人利己”。双方没有合作可能的零和博弈的结果必然是一方吃掉另一方,一方的所得收益正是另一方的所失,但整个社会的利益并不会因此而增加。

零和博弈是与非零和博弈相对而言的,是博弈论的一个概念,属非合作博弈。现实生活中很容易发现与零和博弈相类似的局面,即胜利者的光荣后面往往隐藏着失败者的辛酸和苦涩。赌博、股市、期货等经济活动就是零和博弈的典型体现。



零库存

零库存是指包括原材料、半成品和产成品等的物料在采购、生产、销售、配送等一个或几个经营环节中,不以仓库存储的形式存在,而是处于周转的状态。零库存可追溯到 20 世纪的六七十年代,当时的日本丰田汽车实行准时制生产,在管理手段上采用了看板管理,以单元化生产等技术实行拉式生产,以实现在生产过程中基本没有积压的原材料和半成品。之后,在其他国家,零库存的概念逐渐延伸到原料供应、物流配送、产品销售等领域,成为企业降低库存成本的最佳策略。

零库存的优势是:(1)使库存占有资金的减少,优化应收和应付账款;(2)加快资金周转,使库存管理成本的降低;(3)规避市场的变化及产品的更新换代而产生的降价、滞销的风险等。



垄断

垄断指在生产集中和资本集中高度发展的基础上,一个大企业或少数几个大企业对相应部门产品生产和销售的独占或联合控制。

一般认为,造成垄断的原因有以下几种:(1)规模经济。一个市场的全部需求只可容纳一个厂商,多一个厂商会使所有厂商亏损。(2)对生产要素的垄断。当生产者控制了整个行业的原材料,而其他生产者无法获得这种原材料时,则该生产者就成为该行业的垄断者。(3)法律保护,比如专利保护。(4)特许经营。政府在某个行业内授权某家厂商垄断经营某种产品。(5)网络经济。这与规模经济比较相似,但不同的是网络经济是通过消费者的购买行为而作用于市场需求方面的。



路径依赖

路径依赖就是说一旦人们做了某种选择,惯性的力量会使这一选择不断自我强化。路径依赖理论是由经济学家道格拉斯·诺思提出的。道格拉斯·诺思用路径依赖理论成功地阐释了经济制度的演进规律,从而获得了 1993 年的诺贝尔经济学奖。

诺思认为,路径依赖类似于物理学中的惯性,一旦进入某一路径就可能对这种路径产生依赖,某一路径的既定方向会在以后发展中得到自我强化。人们过去做出的选择决定了他们现在及未来可能的选择。好的路径会对企业起到正反馈的作用,通过惯性和冲力,从而产生飞轮效应,企业发展因而进入良性循环;不好的

第二章 不可不知的微观经济学

路径会对企业起到负反馈的作用，就如厄运循环，企业可能会被锁定在某种无效率的状态下而导致停滞。这些选择一旦进入锁定状态，想要脱身就会变得十分困难。



麦肯锡公司

麦肯锡公司是世界级领先的全球管理咨询公司，公司所定位的使命是帮助领先的企业机构实现显著、持久的经营业绩改善，打造能够吸引、培育和激励杰出人才的优秀组织机构。麦肯锡的经验是：关键是要找那些企业的领导们，他们能够认识到公司必须不断变革以适应环境变化，并且愿意接受外部的建议，这些建议在帮助他们决定作何种变革和怎样变革方面大有裨益。

麦肯锡采取“公司一体”的合作伙伴关系制度，在全球 44 个国家有 80 多个分公司，拥有 7000 多名咨询顾问。麦肯锡大中华分公司包括北京、香港、上海与台北四家分公司，共有 40 多位董事和 250 多位咨询顾问。在过去十年中，麦肯锡在大中华区完成了 800 多个项目，涉及公司整体与业务单元战略、企业金融、营销与渠道、组织架构、供应链、技术、产品研发等领域。



纳什均衡

纳什均衡指的是这样一种战略组合，这种策略组合由所有参与人最优策略组成，在给定别人策略的情况下，没有人有足够理由打破这种均衡。纳什均衡理论奠定了现代主流博弈理论和经济理论的基础。

经济学家克瑞普斯在《博弈论和经济建模》一书说：“在过去的一二十年内，经济学在方法论以及语言和概念等方面，经历了一场温和的革命，非合作博弈理论已经成为分析方法的中心。在经济学或者与经济学相关的金融、会计、营销和政治科学等学科中，现在人们已经很难找到不懂纳什均衡就能够读懂最新文献的领域。”

纳什均衡是由美国数学家和经济学家约翰·福布斯·纳什提出的。纳什是一位有着传奇经历的科学家，曾获得 1994 年诺贝尔经济学奖。纳什在年轻时代就在数学领域做出重要的贡献，但是在 30 岁时患上妄想型精神分裂症。在妻子的精心照料下，纳什的病情逐渐好转，并能继续进行科学研究。第 74 届奥斯卡最佳影片《美丽心灵》就是根据纳什的真实经历改变而成的。



逆向选择

逆向选择是指由于交易双方信息不对称导致的劣质品驱逐优质品，进而出现市场交易产品平均质量下降的现象。在产品市场上，特别是在旧货市场上，由于卖方比买方拥有更多的关于商品质量的信息，买方由于无法识别商品质量的优劣，只愿根据商品的平均质量付价，这就使优质品价格被低估从而被迫退出市场交易，结果只有劣质品成交。

在现实的经济生活中，由于信息的不完全性和机会主义行为，有时候降低商品的价格，消费者也不会做出增加购买的选择，提高价格，生产者也不会增加供给的现象，这都是逆向选择的表现。在金融市场上也存在逆向选择。金融市场上的逆向

不可不知的 1000 个财经常识

选择是指那些最有可能违约的融资者，往往就是那些寻求资金最积极而且最有可能得到资金的人。



帕累托改进

帕累托改进又称帕累托改善，是指在不减少一方的福利时，通过改变现有的资源配置而提高另一方的福利。也就是说在总资源不变的情况下，如果对某种资源配置状态进行调整，使一些人的境况得到改善，而其他人的状况至少不变坏，符合这一性质的调整被称为帕累托改进。这个概念是以经济学家帕累托命名的。帕累托（1848～1923年）是意大利经济学家、社会学家，洛桑学派的主要代表之一。

在进行社会变革、经济改革的过程中，既得利益者往往是改革的最大阻碍。为了减少改革的阻力，尽可能改善弱势群体的利益，尽量不去剥夺和削弱既得利益者的利益，这种改革的思维也体现了帕累托改进。



排污许可证

排污许可证是指企业或事业单位直接或者间接向水体排放工业废水和医疗污水时应当取得的许可凭证。《中华人民共和国水污染防治法》第二十条规定，国家实行排污许可制度，直接或者间接向水体排放工业废水和医疗污水以及其他按照规定应当取得排污许可证方可排放的废水、污水的企业事业单位，应当取得排污许可证；城镇污水集中处理设施的运营单位，也应当取得排污许可证。禁止企业事业单位无排污许可证或者违反排污许可证的规

定向水体排放前款规定的废水、污水。这里所说的“水体”，是指中华人民共和国境内的江河、湖泊、运河、渠道、水库等地表水体以及地下水体。



囚徒困境

囚徒困境反映个人最佳选择并非团体最佳选择，是博弈论的非零和博弈中最具代表性的例子。囚徒困境的内容为：警方逮捕甲、乙两名嫌疑犯，但没有足够证据指控二人入罪。警方采取分开囚禁嫌疑犯，分开审讯，并向双方提供以下相同的选择：（1）若一人认罪并作证检举对方，如对方保持沉默，该人将即时获释，对方将判监10年；（2）若二人都保持沉默则都判监半年；（3）若二人互相检举则都判监2年。

囚徒困境假定每个囚徒都是利己的，不关心对方的利益。两名囚徒由于隔绝监禁，并不知道对方选择。就个人的理性选择而言，不论对方做出什么选择，检举背叛对方所得刑期比沉默要低，所以二人都会选择背叛。因此，这场博弈中唯一可能达到的纳什均衡，就是双方参与者都背叛对方，结果二人都服刑2年。这要比二人都保持沉默、都判监半年这种最理想的结果差很多。



权责发生制

权责发生制是以权利和责任的发生来决定收入和费用归属期的一项会计原则。权责发生制是指应属本期的收入和费用，不论其款项是否收到或付出，都作为本期的收入和费用处理；不属于本期的收入和费用，即使款项在本期收到或付出，也不应作为本期的收入和费用处理。权责发生

第二章 不可不知的微观经济学

制是依据持续经营和会计分期两个基本前提来划分不同会计期间资产、负债、收入、费用等会计要素的归属。企业经营是多次，因此损益的记录也是分期进行，每期的损益计算反映所有属于本期的真实经营业绩，权责发生制能准确地反映特定会计期间的财务状况和经营业绩。

按照我国现行《企业财务通则》和行业财务制度，绝大部分收支项目都实行了权责发生制，包括逾期半年以内的贷款利息收入；金融机构往来收入；投资收益；定期存款利息支出；金融机构往来支出；固定资产修理、租赁、低值易耗品购置、安全防卫等大宗费用支出；无形资产摊销；固定资产折旧；各种税金等。



全要素生产率

全要素生产率是衡量单位总投入的生产率的指标。从本质上讲，全要素生产率反映的是一个国家（地区）为了摆脱贫困、落后而在一定时期里表现出来的能力和努力程度，是技术进步对经济发展作用的综合反映。全要素生产率有三个来源：（1）效率的改善；（2）技术进步；（3）规模效应。

例如，在生产中投入劳动、资本（包括厂房、机器设备、存货等劳动创造的资本财物）土地（包括一切自然资源在内）等生产要素共计 100 万美元，而生产出来的总产量为 150 万美元。那么，这 150 万美元的产量是由两个方面的贡献构成的，其中 100 万美元是由于投入了 100 万美元的生产要素所引起的，其余 50 万美元则是全要素生产率的贡献。如果本年度的产量比上年度增长 15%，而其中要素投入量

的增长为 10%，则其余 5% 就是全要素生产率的增长。



容积率

容积率是指一个小区的总建筑面积与用地面积的比率。对于开发商来说，容积率决定地价成本在房屋中占的比例，而对于住户来说，容积率直接涉及到居住的舒适度。一个好的居住小区，高层住宅容积率应不超过 5，多层住宅应不超过 2，绿地率应不低于 30%。但由于受土地成本的限制，并不是所有项目都能做得到。

容积率的计算公式是：容积率 = 地上总建筑面积 ÷ 总用地面积。当建筑物层数超过 8 米，在计算容积率时该层建筑面积加倍计算，各个地区或城市有各自相关规定。



商业地产

商业地产是区别于以居住功能为主的住宅房地产，以工商业生产经营功能为主的地产。商业地产的形式多样，主要包括购物中心、大卖场、商业街、主题商场、专业市场、批发市场、折扣店、工厂直销店、酒店旅馆、娱乐类商业地产、写字楼和住宅的底层商铺等与住宅类有很大区别的建筑产品的统称。

我国商业地产模式具有的主要特征是：（1）投资规模大，高收益，高风险。商业地产开发项目一般规模巨大，投资大，市场变幻莫测。（2）区位因素是价值的主要源泉。商业地产的商业价值通过稳定的客流量来体现，而客流量的直接决定因素是区位因素。（3）用途广泛，经营方

不可不知的 1000 个财经常识

式灵活。商业地产开发后用途多样，因此经营方式可以灵活变换，允许多种多样的经营风格与经营方式。(4) 对开发商的综合实力要求很高。不仅需要雄厚的资金实力，更需要具备较强的商业规划能力以及商业经营能力。



生产者剩余

生产者剩余是指卖者出售一种物品或服务得到的价格减去卖者的成本。从几何的角度看，生产者剩余等于供给曲线之上和市场价格之下的那块三角形面积。简单地说，生产者剩余是指卖者出售一种物品或服务得到的价格减去卖者的成本。企业的生产者剩余是由生产者获得的，由企业劳动者创造的，超过产品生产成本的收益。如生产一台电脑的成本是 2000 元，可售价是 5600 元，那么生产者剩余是 3600 元。

生产者剩余一般用于职工集体福利和扩大再生产。用于职工集体福利部分是企业公益金，不能用于职工分红，也不能用于扩大再生产；用于扩大再生产积累部分是属于生产者没从企业拿走的剩余，相当于生产者对企业的投资，是生产者的权益。



剩余索取权

剩余索取权是对企业税后净利的终极所有权和分配权。“剩余”指企业全部收入减去成本和税金后的剩余部分；“索取权”是一个与企业终极所有权或股权紧密联系的经济概念。简单地说，剩余索取权就是经营者分享利润。

剩余索取权是一项索取总收益减去合

约报酬的剩余的权力。在实践中，将剩余索取权分配给经营者的做法是市场经济国家盛行的，让经营者持有股份或分配给经营者期权。这种激励方式让经营者成为公司的股东或虚拟股东，使经营者与其他股东形成利益共同体，利益取向一致。在现代产权理论中剩余索取权的本质是一种产权。将剩余控制权和剩余索取权相结合，就可以让决策者承担决策的全部财务后果。



收入效应

收入效应指由商品的价格变动所引起的实际收入水平变动，进而由实际收入水平变动所引起的商品需求量的变动。具体来说就是当你在购买一种商品时，如果该种商品的价格下降了，对于你来说，尽管你的名义货币收入是固定不变的，但是价格下降后，你的实际购买力增强了，你就可以买得更多得该种商品。这种实际货币收入的提高，会改变消费者对商品的购买量，从而达到更高的效用水平，这就是收入效应。

大部分商品的收入效应是正的，比如随着收入的增加，人们更多地去旅游，所以旅游这种产品的收入效应是正的。但是也有商品的收入效应是负的，比如黑白电视机，随着收入的增加，人们购买的黑白电视机数量减少了，转而购买彩色电视机。收入效应为负的商品就叫做劣等品。



首席知识官

首席知识官又称知识主管、知识总监，是指一个公司或企业内部专门负责知

第二章 不可不知的微观经济学

识管理的行政官员。首席知识官出现于20世纪90年代早期,是近年随着知识管理的发展在企业内部出现的一个新的高级职位。首席知识官这一职位的设立,意味着知识管理已正式成为公司的一项重要管理内容,对公司知识管理战略的实现与发展起到重要的作用。首席知识官是知识经济的产物。

首席知识官一般要承担如下的几项工作:率领企业找到知识管理愿景和目标;正确定义好企业的知识体系并进行系统地表达;推动建立合适的IT系统工具以保障企业运转;将知识管理的流程与业务流程紧密融合为一体;建立合适的知识管理考核与激励机制;营造适合知识管理的信任、共享、创新的文化氛围。



税负痛苦指数

税负痛苦指数也叫税收痛苦指数,是根据各地的公司税率、个人所得税率、富人税率、销售税率、增值税率,以及雇主和雇员的社会保障贡献等计算而得,指数越高意味痛苦程度越高。尽管税负痛苦指数具有一定参考价值,但税负痛苦指数是科学性较差的一种算法,在反映名义税负高低问题上有几个重大缺陷:一是没有区别平均税负与边际税负的差异。二是不考虑税基比重和税制结构,将不同税种的法定税率作简单加总,忽视了主体税种比重差异和各税在总体税负形成中的分量。三是税种选择标准不确定。



随机抽样

随机抽样又称纯随机抽样、简单随机

抽样,是指从总体 N 个单位中任意抽取 n ($N > n$)个单位作为样本,且在总体 N 个单位中每个单位被抽中的概率相等,被抽取的单位完全是偶然性的一种抽样方式。随机抽样总体中每个单位被抽中的概率是相同的,完全由一些随机因素综合作用决定的。随机抽样排除了抽样时人的主观能动性和主观随意性。

随机抽样是其他抽样方法的基础,因为随机抽样在理论上最容易处理。当总体单位数 N 不大时,随机抽样实施起来比较容易;当总体单位数 N 相当大时,随机抽样实施起来较难,且随机抽样得到的样本单位较为分散,样本的代表性也较差。



弹性

在经济学上,弹性概念是指一个变量相对于另一个变量发生的一定比例的改变的属性,是由经济学家阿尔弗莱德·马歇尔提出的。

常见的经济学弹性有:(1)需求的价格弹性。需求的价格弹性一般用来衡量需求数量随商品的价格的变动而变动的情况。(2)供给的价格弹性。供给的价格弹性有时候也被简称为供给弹性,它表示价格变动1%引起供给量变动的程度。(3)需求的收入弹性。需求的收入弹性衡量一种物品的需求量对消费者收入变动的反应程度,即消费者收入变动1%的需求量的变动百分比。(4)需求的交叉弹性。需求的交叉弹性是指某种其他物品的价格每变化1%,会使该物品的需求量变化百分之几,由这个概念我们可以推导出替代品、互补品这两个经济学中的重要概念。

不可不知的 1000 个财经常识



碳交易

碳交易是指为促进全球温室气体的减排而采用的市场机制。1997 年 12 月，联合国政府间气候变化专门委员会在日本京都通过《联合国气候变化框架公约》的第一个附加协议——《京都议定书》。《京都议定书》把二氧化碳排放权作为一种商品，把市场机制作为解决温室气体减排问题的新路径，从而形成了二氧化碳排放权的交易，也就是碳交易。

碳交易基本原理是：合同的一方通过支付另一方获得以二氧化碳为代表的温室气体减排额，买方可以将购得的减排额用于减缓温室效应从而实现其减排的目标。经过多年的发展，碳交易市场渐趋成熟，参与国范围不断扩展，市场结构向多层次深化。据联合国和世界银行预测，2012 年全球碳交易市场容量为 1500 亿美元，将来碳交易有望超过石油市场成为世界第一大市场。



替代品

如果一种商品价格的上升引起另一种商品需求的增加，那么这两种商品就互为替代品。互为替代品的商品其交叉价格弹性大于 0。例如牛肉和猪肉这两种商品互为替代品。当牛肉的价格相对于猪肉的价格上升了，猪肉相对就便宜了，买牛肉的人就改为买猪肉，使得猪肉的需求增加。

替代品对产品的压力很多，主要有：

(1) 赢利能力的压力。如果替代品有较大的赢利能力，就会对本行业的原有产品形成较大压力，替代品会把本行业产品的价格压在较低的水平，使得生产本行业产品

的企业处于被动地位。(2) 经营战略的压力。如果生产替代品的企业采取迅速增长的积极发展战略，也会对本行业构成威胁；(3) 转换成本的压力。如果替代品的转换成本比较小，则替代品对本行业的压力比较大。



替代效应

替代效应是指当一种物品价格降低而同类物品价格没变时，购物者就会多买降价的物品，以替代价格没变的物品的购物现象。比如，一个人到市场上去买水果，一看橙子降价了，而苹果的价格没有变化，于是这个人就会多买橙子，而不买苹果。

生活中，替代效应非常普遍，生活用品大多是可以相互替代的，萝卜贵了多吃白菜，大米贵了多吃面食，买不起名牌就用仿名牌代替等等。因为有了替代效应，所以生产厂家和商品经营者经常会从降低成本和微利促销等方面制定生产和销售策略，防止自己的产品被替代，增强商品在市场上的竞争力，其最终的目的是占据市场，尽可能多地获得利润。



土地出让金

土地出让金是指各级政府土地管理部门将土地使用权转让给土地使用者，按规定向土地使用者收取的土地转让的全部价款；或原通过行政划拨获得土地使用权的土地使用者，将土地使用权有偿转让、出租、抵押、作价入股和投资，按规定应补交的土地出让价款；或土地使用期满，土地使用者需要续期向土地管理部门缴纳的

第二章 不可不知的微观经济学

续期土地出让价款。土地出让金不是简单的地价。对于住宅等项目，土地出让金是地价；而对于经济适用房、配套房、廉租房等项目，以及开发园区等工业项目，出让金带有税费的性质。

土地出让金具有宏观调控功能：（1）调节土地的利用，改进和调整产业结构，促进经济发展；（2）调整市场经济关系，进行土地出让金的分配，调节市场竞争关系等。



土地抵押权

土地抵押权是指土地使用权人在法律许可的范围内不转移土地占有而是将土地使用权作为债权担保，在债务人不履行债务时，债权人有权对土地使用权和土地上的建筑物以及附着物依法进行处分，并用处分的价款优先偿还担保性土地的权利。土地抵押权的性质包括：（1）土地抵押权的优先清偿性；（2）土地抵押权的附属性；（3）土地抵押权的不可分性。

土地抵押权中提供担保的土地，在设定土地抵押权时，作为标的物的土地并不发生转移，这个土地仍被土地抵押人占有使用，只以土地所代表经济价值的所有权、使用权等作担保。因此，土地抵押人在取得贷款后能进一步发挥土地的经济效益。只有在抵押人到期不能履行债务时，抵押人才有权将土地拍卖并优先得到清偿。当抵押人按规定的条件偿还债务后，土地将回到抵押人手中，抵押权自动消失。



土地收益金

土地收益金又称土地增值费，是指土

地使用者将其所使用的土地使用权出租或连同地面建筑物一同出租给其他使用者时，就所获得的租金收入向财政部门缴纳的价款，或针对转让土地交易额按规定比例向财政部门缴纳的价款。

土地收益金的多少主要受以下因素的影响：（1）土地用途不同。土地使用权的用途主要有商业用地、工业用地、住宅用地等几类，不同用途收费标准不一样。（2）房屋所处位置的土地级别不同，地价标准也不同。（3）房屋所在楼层不同，地价标准也不同。

土地收益金的办理程序包括：（1）土地权利人提交相关材料；（2）经办人受理；（3）审核材料与登记；（4）约时间到现场看地测量；（5）审理合格；（6）转入租赁证登记程序。



土豆效应

土豆效应又称土豆悖论，是指在经济萧条时期，消费者舍弃高端奢侈品而转向中低端产品，并导致中低端产品的需求上升，最终推高低成本产品的价格和销售。这里的“土豆”是便宜低端食品的代名词。土豆效应也就是说，在经济危机时，低端的食品的需求上升，价格上涨。

因为无论经济处于多么低迷的状态，人总得吃饭，有钱吃好的、营养的；缺钱就吃便宜的食品。在经济大萧条时期，用于食品的钱会减少，但食品的总消费量不能减少，而土豆属于低档、便宜的食品，当人们收入减少后，只好去购买价格便宜的土豆，这样就导致了对土豆需求的旺盛，从而推进土豆价格的上涨。

不可不知的 1000 个财经常识



外部性

外部性又称外部成本、外部效应，是指由于市场活动而给无辜的第三方造成的成本。外部性可分为正外部性和负外部性。正外部性是某个经济行为个体的活动使他人或社会受益，而受益者无须花费代价；负外部性是某个经济行为个体的活动使他人或社会受损，而造成外部不经济的人却没有为此承担成本。

工厂在生产中所排放的污染物就是一种负外部性，它所造成的社会成本包括政府治理污染的花费，自然资源的减少，以及污染物对人类健康造成的危害。教育具有正外部性，完善的教育系统培育出的人才会对社会建设做出贡献，这是对所有人都有益的。建设一栋造型美观的建筑，让这个地区的所有人都可以欣赏到这一道风景线，也是一种正外部性。



完全竞争市场

完全竞争市场又称纯粹竞争市场，是一种充分竞争且不受任何阻碍和干扰的市场结构。完全竞争市场是一种竞争最极端的市場类型，市场完全由“看不见的手”调节，政府不对市场进行任何干预。

完全竞争市场是一种有配置效率的市场类型。完全竞争市场的主要作用有：（1）保持高效率的微观经济运行；（2）提高生产效率；（3）增进社会利益；（4）提高资源的配置效率；（5）满足消费者的消费需求。

完全竞争市场在现实经济生活中几乎是不存在的，但是，研究完全竞争市场仍有一定的意义。研究完全竞争市场，建立

完全竞争市场的一般理论，有利于人们有效的做出市场决策。另外，研究完全竞争市场理论，可以为我們研究其他市场类型提供一定的借鉴。



委托代理理论

委托代理理论是制度经济学契约理论的主要内容之一，主要研究的委托代理关系是指一个或多个行为主体根据一种明示或隐含的契约，指定、雇佣另一些行为主体为其服务，同时授予后者一定的决策权利，并根据后者提供的服务数量和质量对其支付相应的报酬。

委托代理理论是过去 30 多年里契约理论最重要的发展之一。它是 20 世纪 60 年代末 70 年代初一些经济学家深入研究企业内部信息不对称和激励问题发展起来的。委托代理理论的中心任务是研究在利益相冲突和信息不对称的环境下，委托人如何设计最优契约激励代理人。



无效市场理论

无效市场理论认为市场的运行以及人们对市场的认知都是不完美的，存在一定的缺陷或歪曲，人们是可以利用市场的缺陷获利。无效市场理论与有效市场理论相互排斥的。有效市场理论认为市场的运转具有一定的理性和逻辑性，市场最终会达到一个平衡点，而无效市场理论的观点与此恰好相反。

对市场是有效的还是无效的理解，直接影响到投资策略。如果认为市场是有效市场，那就意味着股票的价格总是反映了所有相关的信息，因而无须了解公司的基

第二章 不可不知的微观经济学

本面，因为基本面反映在股价上，只要进行技术分析就可以了。如果认为市场是无效的，那就可以抛开技术分析，而是根据公司经营业绩的好坏决定股票的买卖。股神巴菲特曾说过：“如果股票市场总是有效的，我只能沿街乞讨。”可见巴菲特是相信无效市场理论的。



物业税

物业税又称财产税、地产税，是指房屋、土地等不动产的所有者每年缴纳的税款。物业税的税额会随着不动产市场价值的升高而升高。例如地铁开通之后，地铁沿线的房价就会上升，那么物业税也将随之提高。

征收物业税必须具备三个前提条件：

(1) 物业税与现有税费之间的关系必须明确；(2) 征收物业税的技术条件一定要达到；(3) 因物业税而变化的土地财政收入大部分没有纳入公共财政。

我国物业税的确定应循序渐进的原则：(1) 考虑量能负担，居住用房的物业税应低于经营性房地产；(2) 开征物业税后，原有房地产税或城市房地产税纳税人总体税负变化幅度不宜过大；(3) 对高档住宅征税，对普通住宅应确定一定的免税期，暂缓征税；(4) 对农业用地暂不征税。



稀缺性

稀缺性是指在某一特定时空里，特定资源的总体相对于人类无限性的欲望及欲望的无限增长而言是有限的。也就是说，在特定时空里，有限的资源远远小于人类

欲望的总体需求。西方经济学认为，资源的稀缺性导致竞争，良性的竞争会引起稀缺性资源的优化配置，从而弥补了资源的稀缺性所带来的限制。也正是因为存在资源稀缺性这一特性，才需要经济学家研究如何通过有效地资源配置，使人类的福利达到最大化。

资本的稀缺性是资源稀缺性的一个特例。资本配置之所以必要就在于资本的稀缺性。资本的稀缺性客观上要求人们对资本进行合理的配置，即企业在遇到资本稀缺性制约情况下，合理安排资本结构，将有限的资本用到最需要的地方。



显成本

显成本是指计入账本中、看得见的实际支出，诸如支付的生产费用、工资费用、市场营销费用、物流费、广告费等。日常会计计算出来的成本都是显成本。从某种角度看，显成本反映的是实际应用成本，也是在产品价值中得到反映并可以直接计算的成本。企业生产的显成本主要包括：购买原材料、燃料、雇员工资、购买或租用设备的费用、广告费、利息、保险费以及税金等。

显成本是相对于隐成本的一个概念。显成本区别于隐成本的例子是：一家手机个体零售店，批发手机、支付员工工资、支付店面租金等的费用属于显成本，在账簿中能直接查到，在计算利润时都进行了扣除。而店主个人的工资，就是隐成本，这部分成本在账簿中没有反应，同时也不会从利润中扣除。

不可不知的 1000 个财经常识



现代企业制度

现代企业制度是适应现代市场经济体制、具有中国特色的一种企业制度。现代企业制度是指以市场经济为主体，以完善的企业法人制度为基础，以有限责任制度为保障，以公司为主要形式，以产权清晰、权责明确、政企分开、管理科学为条件的新型企业制度。

现代企业制度的主要内容包括企业法人制度、企业自负盈亏制度、出资者有限责任制度、科学的领导体制与组织管理制度。

我国现代企业制度的基本特征：(1) 产权清晰：企业的资产具有明确的实物边界和价值边界；(2) 权责明确：合理区分和确定企业所有者、经营者和劳动者各自的权利和义务；(3) 政企分开：政府主要起宏观调控和行业管理等职能，并与企业的经营职能相分离；(4) 管理科学：指企业组织合理化，核心是激励和约束机制。



限价房

限价房又称“两限房”，是指限房价和限地价的“两限”商品房。限价房主要是解决中低收入家庭的住房困难而采取的临时性限制高房价一种举措。限价商品房采取“以房价定地价”的思路，采用政府组织监管、市场化运作的模式。与一般商品房不同的是，限价房在土地挂牌出让时就被限定房屋价格、建设标准和销售对象，政府对开发商的开发成本和合理利润进行测算后，设定土地出让的价格范围，从源头上对房价进行调控。

目前，北京市确定可以购买限价房的条件包括：(1) 申请人须具有本市户口，

申请家庭应推举具有完全民事行为能力的家庭成员作为申请人。(2) 申请家庭人均住房面积、家庭收入、家庭资产须符合规定标准，并实行动态管理。经审核符合条件的申请家庭只能购买 1 套限价房，已购买限价房的家庭成员不得再次享受其他形式的保障性住房。



相关系数

相关系数是用来衡量变量之间相关关系密切程度的统计指标。反映两变量间线性相关关系的统计指标叫做线性相关系数；反映两变量间曲线相关关系的统计指标叫做非线性相关系数；反映多元线性相关关系的统计指标叫做复相关系数等。

相关系数介于 -1 和 1 之间。如两个变量呈正相关，则相关系数呈正值；相关系数为 1 时两个变量完全正相关。如两个变量呈负相关，则相关系数呈负值。相关系数为 -1 时为两个变量完全负相关。



消费者剩余

消费者剩余是指买者的支付意愿减去买者的实际支付量。消费者剩余衡量买者所感觉到的额外利益。消费者剩余用来衡量消费者福利的重要指标。

理解消费者剩余应注意的问题是：(1) 消费者剩余只是一种心里感觉，并不是实际收入的增加；(2) 消费者剩余的大小与价格之间也没有必然联系。生活必需品的消费者剩余较大，因为消费者对生活必需品的效用评价高，因此愿意付出较高的价格，但生活必需品的实际市场价格一般不高。



第二章 不可不知的微观经济学



小产权房

小产权房并不是一个法律上的概念,它只是人们在社会实践中形成的一种约定俗成的称谓。目前通常所谓的小产权房,也称乡产权房,是指由乡镇政府而不是国家颁发产权证的房产。所以小产权其实就是乡产权、集体产权,它并不真正构成严格法律意义上的产权。小产权房是一些村集体组织或者开发商打着新农村建设等名义出售的、建筑在集体土地上的房屋或是由农民自行组织建造的商品房。

小产权房的特点是:(1)小产权房的价格只是同样位置商品房价格的40%至60%;(2)不缴纳商品房买卖的契税;(3)物业费便宜、采暖费便宜、水电费便宜;(4)由指定的开发商成立物业管理机构进行管理,服务管理水平较低。



效率工资

效率工资是指企业支付给员工比市场平均水平更多的工资,以促使员工努力工作的一种激励与薪酬制度。也就是说,企业实行效率工资,付给员工的高于市场平均水平的工资,这样起到激励员工的作用,同时也可以提高企业的生产率与经营绩效。

效率工资的优点是:(1)采用效率工资可以吸引并留住优秀的员工;(2)采用效率工资可以降低监控成本,甚至可以在无法监控员工努力程度的情况下,起到激励和约束的作用;(3)效率工资的采用可以提高专业人员的辞职成本,保证企业竞争力的持续发展。

实行效率工资成功的案例是福特公

司。福特公司的成功不仅是流水线应用的技术创新,更是实施效率工资的结果。1914年福特公司向员工支付每天5美元的工资,而当时工资平均水平是每天2~3美元,福特公司的工资高于平均水平。福特公司的做法吸引了优秀的员工,也使员工更加努力工作,挺高了生产率。



虚拟企业

虚拟企业是指具有不同资源与优势的企业为了共同开拓市场、共同对付其他的竞争者而组建的共享技术与信息、分担费用、联合开发的企业联盟体。

虚拟企业不具备独立的法人资格,不是法律意义上完整的经济实体。虚拟企业的特点有:(1)虚拟企业具有灵活性、流动性的特点。(2)虚拟企业是建立在发达的信息网络基础之上的企业合作,运行的关键是信息共享。(3)虚拟企业在运行过程中,运用并行工程来分解和安排各参与企业的工作。(4)虚拟企业在产品或服务商的技术开发上的竞争优势,使得任何单个实体企业很难相比。



需求价格弹性

需求价格弹性又称价格弹性、需求弹性。需求价格弹性是指需求量对价格变动的反应程度。需求价格弹性的类型主要有:(1)需求富有弹性或高弹性:需求量变动百分数大于价格变动百分数,需求弹性系数大于1;(2)需求单一弹性:需求量变动百分数等于价格变动百分数,需求弹性系数等于1;(3)需求缺乏弹性或低弹性:需求量变动百分数小于价格变动百

不可不知的 1000 个财经常识

分数，需求弹性系数小于 1。

日常生活用品大米的需求价格弹性，可以用下面的例子来说明：当大米为 1 元/斤时，大米的销售量是 20 亿吨；当大米为 2 元/斤时，大米的销售量是 15 亿吨。大米的需求价格弹性是 25%（销售量变化的幅度）与 100%（价格变化的幅度）之比，等于 0.25，小于 1。因此，大米的需求价格弹性是需求缺乏弹性或低弹性。



需求交叉弹性

需求交叉弹性是需求交叉价格弹性的简称。需求交叉弹性是指某种物品的价格变化 1%，会使其他物品的需求量变化的幅度。需求交叉弹性是推导替代品、互补品这两个重要经济学概念的依据。需求交叉弹性反映了相对于其他物品价格的变动，消费者对某种物品需求量变动的敏感程度。

需求交叉弹性系数大于 0，说明两种商品之间是替代关系；需求交叉弹性系数等于 0，说明两种商品之间不相关；需求交叉弹性系数小于 0，说明两种商品之间是互补关系。掌握需求交叉弹性的理论和方法，有利于企业制定产品的价值策略。诸如柯达放弃了傻瓜相机的专利和技术的损失，但总收益却从柯达胶卷的热销中得到补偿，使得公司取得长期稳定的盈利。



序数效用论

序数效用论是指用序数来表示消费者偏好次序的理论。序数效用论者认为，效用作为主观的一种感受是无法用基数来衡量其大小的，而只能用序数第一、第二、

第三等表示消费者的偏好顺序和效用水平。序数效用论避免了效用可以直接被计量这种尴尬的假设，并为经济学提供了一种新的分析方法，即无差异曲线分析方法。

序数效用论的假设是：（1）消费者对两种商品的任意两个组合 A、B 能明确地说出自己的偏好；（2）消费者的偏好具有传递性；（3）消费者对数量多的两种商品组合的偏好永远大于对数量少的两种商品组合的偏好。



学习曲线

学习曲线是表示单位产品生产时间与所生产的产品总数量之间的关系的一条曲线。简而言之，就是如果一项生产任务被多次反复执行，它的生产成本将会随之降低。学习曲线有广义和狭义之分。狭义的学习曲线又称为人员学习曲线，它是指直接作业人员个人的学习曲线。广义的学习曲线也称为生产进步函数，是指某一行业或某一产品在其产品寿命周期的学习曲线，是融合技术进步、管理水平提高的学习曲线。

学习曲线一般具有三个假设：（1）每次完成给定任务或者单位产品后，下一次完成该任务或单位产品的时间将减少；（2）单位产品完成时间将以一种递减的速度下降；（3）单位产品完成时间的减少遵循一个可以预测的模式。

学习曲线会受到许多因素的影响，如操作者的动作熟练程度，这是影响学习曲线的最基本因素，还有各种材料的连续供应和质量、专业化分工程度等等。

第二章 不可不知的微观经济学



寻租

寻租是指通过一些非生产性的行为对利益的寻求。寻租间接造成了经济资源配置的扭曲,阻止了更有效的生产方式的实施,直接浪费了经济资源。因为利用时间、精力和金钱去游说,对寻租者来说可能更有效率,但对社会却没有效率。

寻租活动有合法与非法之分。企业向政府争取优惠待遇,利用特殊政策维护自身的独家垄断,就属于合法的寻租活动。而行贿和走私就属于非法的寻租活动,这往往成为腐败和社会不公的源头。寻租不仅仅是政府或与政府相关的行为,即使在市场中,寻租行为也极为常见。

寻租最初是由美国经济学家布坎南和克鲁格提出的,他们认为寻租一词是要描述这样一种制度背景化的行为:个人竭尽使价值最大化,但造成了社会浪费。



羊群效应

经济学里经常用“羊群效应”来描述经济个体的从众跟风心理。羊群是一种很散乱的组织,经常盲目地左冲右撞,但一旦有一只领头羊动起来,其他的羊也会不假思索地一哄而上。

现在在各个领域中都可以看到羊群效应。在投资中,由于对信息不充分和缺乏了解,投资者很难对市场未来的不确定性做出合理的预期,往往是通过观察周围人群的行为而提取信息,在这种信息的不断传递中,许多人的信息将大致相同且彼此强化,从而产生了从众行为。在企业竞争中,一个竞争非常激烈的行业上有一个领先者(领头羊)占据了主要的注意力,那

么整个羊群就会不断模仿这个领头羊的一举一动,领头羊向上跳,其他的羊也会跟着向上跳。作为企业管理者或者投资者,应有自己的思考能力,避免羊群效应。



业务外包

业务外包又称资源外包,是指企业将一些非核心的、辅助性的功能或业务交由外部专业化机构完成,从而达到降低成本、提高效率、充分发挥自身核心竞争力和增强企业对环境的迅速应变能力的一种管理模式。

通过实施业务外包,企业可以将非核心业务转移出去,借助外部资源的优势来弥补和改善自己的弱势,把主要精力放在企业的核心业务上。业务外包可以使企业提高资源利用率,增强企业的竞争优势,提高企业的竞争水平,同时使自己专门从事某一领域或某一专门业务,从而形成自己的核心竞争力。业务外包是虚拟企业经营采取的主要形式。业务外包是在1990年由美国学者普拉哈拉德和哈默尔在其《企业核心能力》一文中正式提出的。



业主

业主也称房主,是指房屋物业的产权人,具备房屋的使用权、所有权,但是不具备土地的所有权。业主可以是自然人、也可以是法人和其他组织,可以是本国公民或组织,也可以是外国公民或组织。

业主拥有一定的权利,如:按照物业服务合同的约定,接受物业管理企业提供的服务;提议召开业主大会,并就物业管理有关事项提出建议;提出制定和修改

不可不知的 1000 个财经常识

业主公约、业主大会议事规则的建议等等。业主也要承担一定的义务，如：遵守业主公约、业主大会议事规则；遵守物业管理区域内物业共用部位和共用设施设备的使用、公共秩序和环境卫生的维护等方面的规章制度；执行业主大会的决定和业主大会授权业主委员会做出的决定等。



一般均衡

一般均衡是西方经济学的一种分析方法，是指经济中存在着这样一套价格系统，它能够使每个消费者都能在给定价格下提供自己所拥有的生产要素，并在各自的预算限制下购买产品来达到自己的消费效用极大化；每个企业都会在给定的价格下决定其产量和对生产要素的需求，来达到其利润的极大化；每个市场（产品市场和要素市场）都会在这套价格体系下达到总供给与总需求的相等（均衡）。当经济具备上述条件时，就达到了一般均衡，这时的价格就是一般均衡价格。

一般均衡在抽象的理论推理方面虽然较为理想，但实际上很难具体应用。一般均衡是 1874 年法国经济学家瓦尔拉斯在《纯粹经济学要义》一书中首先提出来的，后经希克斯、萨缪尔森、阿罗、德布鲁等人延伸和完善。



隐成本

隐成本是指隐藏于企业总成本之中、游离于财务审计监督之外的成本。隐成本等于企业自己所拥有的且被用于该企业生产过程中的那些生产要素的总价格，也就

是企业因使用自有资源而放弃的许多其他盈利的可能性。事实上隐性成本并不是成本。因为成本本质上是付出，而隐成本是企业主自己给自己的地租，自己给自己的薪水，自己给自己的利息，可以看作是一种收入。所以隐成本既是成本的一部分，又是收益的一部分。



英式拍卖

英式拍卖是最普通的一种拍卖方式，是指在拍卖过程中，拍卖标的物的竞价按照竞价阶梯由低至高依次递增，出价最高者成为竞买的赢家。在英式拍卖中，拍卖前卖家可设定保留价，当最高竞价低于保留价时，卖家有权不出售此拍卖品。英式拍卖有网上英式拍卖和传统英式拍卖两种形式。对于传统拍卖来说，每件拍卖品不需要事先确定拍卖时间，一般数分钟即可结束拍卖；而对于网上拍卖来说，则需要事先确定拍卖的起止时间，一般是数天或数周。

英式拍卖具有一些缺点：既然获胜的竞买人的出价只需比前一个最高价高一点，那么每个竞买人都不愿马上按照其预估价出价。另外，竞买人要冒一定的风险，他可能会被人兴奋的竞价过程吸引，出价超出了预估价。



用脚投票

用脚投票比喻人们对某事的失望或抵触，从而选择离开或者放弃。例如，在股市中，受到伤害的投资者们对某只股票或整个股票市场没有信心时，他可以用脚投票，斩仓离场。市场中，消费者如果对哪

第二章 不可不知的微观经济学

个企业的产品不满意，可以用脚投票，转而购买其他企业的产品。

用脚投票最早由美国经济学家蒂伯特提出。用脚投票最初的含义是：在人口流动不受限制、存在大量辖区政府、信息完备等假设条件下，由于各辖区政府提供的公共产品和税负组合不尽相同，所以各地居民可以根据各地方政府提供的公共产品和税负的组合作自由选择那些最能满足自己偏好的地方定居。居民们可以从不能满足其偏好的地区迁出，而迁入可以满足其偏好的地区居住。



增长极

增长极是指一组先导性产业，不仅能迅速增长，而且能通过乘数效应推动其他部门的增长。增长极的形成与发展过程会产生两种效应：极化效应和扩散效应。增长极最初是由法国经济学家弗朗索瓦·佩鲁提出来的。

增长极对地区经济增长产生的作用是巨大的，主要表现在区位经济、规模经济和外部经济。其中区位经济是指从事某项经济活动的若干企业或联系紧密的某几项经济活动集中于同一区位；规模经济是指随着经济活动范围的增大而获得内部的节约；外部经济是指经济活动在某一区域内的集聚往往使一些厂商可以不花成本或少花成本获得某些产品和劳务。



知识产权

知识产权又称智力成果权，是指公民或法人等主体依据法律的规定，对其从事智力创作或创新活动所产生的知识产品所

享有的专有权利，一般只在有限时间期内有效。各种智力创造，如发明、文学和艺术作品，以及在商业中使用的标志、名称、图像以及外观设计，都可被认为是知识产权。知识产权是一种无形产权，对象是人的心智、人的智力的创造。知识产权分为工业产权和版权（在我国称为著作权）两部分。

从法律上讲，知识产权具有地域性、独占性或专有性、时间性等特征。知识产权为智力成果完成人的权益提供了法律保障，调动了人们从事科学研究和文学艺术作品创作的积极性和创造性。



制度变迁理论

制度变迁理论又称为制度创新理论，是指用制度因素解释经济增长的一种理论。制度变迁理论以产权理论、国家理论和意识形态理论为理论基石，论证产权结构选择的合理性、国家存在的必要性以及意识形态的重要性等。随着外界环境的变化或自身理性程度的提高，当现存制度不能使人们的需求满足时，就会发生制度的变迁。制度变迁理论对我国经济改革具有重要的启示，对我国解决好经济改革的途径依赖问题、加快产权改革的进程、发挥政府在改革中的主导作用、重视意识形态在改革中的特殊作用、重新审视我国的经济史研究都具有借鉴意义。

制度变迁理论最初是由斯诺提出来的。斯诺通过对西方市场经济演变史的审视与分析，升华出制度变迁理论的思想，并以三大理论基石来构建他的分析框架。

不可不知的 1000 个财经常识



制度经济学

制度经济学是研究制度对于经济行为和经济发展的影响，以及经济发展如何影响制度的演变的一门经济学分支。制度经济学起源于 19 世纪末的德国历史学派，强调经济发展中的历史性和过程性，强调从整体的角度来分析经济现象，强调经济发展过程的演进性，这与从劳动、土地和资本等要素角度对经济活动进行静态分析的主流经济学派有本质的不同。

制度经济学在中国改革一开始就引起了我国学者的注意，并用来分析中国经济现象，希望能够为中国的改革找到理论依据。我国经济学家对制度经济学的关注是从所有权开始的。



智力资本

智力资本是指一个公司组织资本和人力资本两种无形资产的经济价值，其中组织资本是一种让组织成员能够把其所拥有的知识、技能发挥出来的组织环境、氛围或机制；人力资本是企业组织中单个成员所拥有的知识和技能，它存在于个体之中，是一种隐性的知识，是个人所受教育、所具有的经验、对工作和生活的态度以及遗传等因素的综合体。智力资本最早是由美国经济学家加尔布雷思于 1969 年提出来的。

智力资本是人的一种综合能力，一种能够创造价值或效用的能力，也是智力和知识相互融合而带来效益的资本。知识经济是以智力资本的投入为主的经济，智力资本是知识经济的基础。智力资本具有无

形性、依附性、潜在性、创新性、增殖性和流动性等特点。



智猪博弈

智猪博弈在博弈论经济学中是一个著名的纳什均衡的例子。猪圈里有一头大猪和一头小猪，猪圈的一边有猪食槽，另一边是安装着控制猪食供应的按钮，按一下按钮会有 10 个单位的猪食进槽，但是谁按按钮就会首先付出 2 个单位的成本，若大猪先到槽边，大小猪吃到食物的收益比是 9:1；同时到槽边，收益比是 7:3；小猪先到槽边，收益比是 6:4。那么，在两头猪都有智慧的前提下，最终结果是小猪选择等待。小猪的这种行为就是“搭便车”。在小企业经营中，学会如何“搭便车”是一个精明的职业经理人最为基本的素质。

高明的管理者善于利用各种有利的条件来为自己服务。“搭便车”实际上是提供给职业经理人面对每一项花费的另一种选择。在某些时候，如果能够注意等待，让其他大的企业首先开发市场，是一种明智的选择，有所不为才能有所为。



中央企业

中央企业是指由中央政府监督管理的国有企业，是我国国有企业的主力军，是我国国民经济的重要支柱。广义的中央企业包括由国务院国资委管理的企业，由中国银监会、中国保监会、中国证监会管理的企业，由国务院其他部门或群众团体管理的企业。中央企业对众多关系国计民生的行业享有独占、垄断地位，得到了国家政策的大力倾斜。



第二章 不可不知的微观经济学

20 世纪 90 年代初期中央企业经营惨淡，政府要求重组，最终目标是形成对国民经济有控制力、在国际经济中有竞争力的中央企业产业群。在 2003 年国务院国资委成立之初，国务院国资委所管理的央企数量是 196 家，到 2009 年 4 月，中央企业数量尚有 138 家。



中央商务区

中央商务区是指一个国家或大城市里主要商业活动进行的地区。中央商务区是一个城市现代化的象征与标志，是城市的功能核心，是城市经济、科技、文化的密集区。商业中心区大多是设于国家或地区的主要核心地带，均位于城市的黄金地带。中央商务区集中了大量的金融、商贸、文化、服务以及大量的商务办公和酒店、公寓等设施，具备完善的市政交通与通讯条件，便于现代商务活动。中央商务区特定的职能要求区内的建筑必须高密度、现代化。

我国在中央商务区的建设上，一般采取了两种途径，一种是对城市原来的商业街区加以改造和扩建；另一种途径就是择地新建。两种方式各有千秋，要根据当地建设过程中的投入产出比决定选择哪种途径。中央商务区的概念最早产生于 1923 年的美国，当时定义为“商业会聚之处”。



周转房

周转房是指企业用于临时安排拆迁居民居住和存放物品、产权归企业所有的各种房屋。周转房是用来过渡的，当期房落实后再搬出周转房。周转房包括：在开发

建设过程中已明确为安置拆迁居民周转使用的房屋；企业开发完成的商品房，在尚未销售之前用于安置拆迁居民周转使用的部分；搭建的用于安置拆迁居民周转使用的临时性简易房屋。

周转房的会计处理方法比较特殊，对于在用周转房，企业应根据其具体情况，建立“周转房使用卡片”，按每一套周转房的栋号（或楼层、房间号）进行明细核算，详细记录周转房的坐落地点、结构、层次、面积、安置居民姓名等情况。



自然垄断

自然垄断主要是指由于资源条件的集中分布导致无法竞争或不适宜竞争所形成的垄断。自然垄断具有效率主导性、资产的沉淀性与专用性、产品的日常性等特征。

自然垄断的判断标准是：（1）该行业只有一个或者几个提供相似或相同产品的卖者；（2）形成上述市场结构的主要根源在于经济效率的优先考虑；（3）一个国家的法律对之必须持肯定的态度，包括明示和默示的肯定。

西方自然垄断理论从产生到发展大概经历了规模经济、范围经济和成本可加性三个阶段，它们各自解释了自然垄断出现和存在的原因，从总体上推进了社会对自然垄断的认识。



最小二乘法

最小二乘法又称最小平方法，是指通过最小化误差的平方和寻找数据的最佳函数匹配的一种数学优化技术。利用最小二

不可不知的 1000 个财经常识

乘法可以简便地求得未知的数据，并使得
这些求得的数据与实际数据之间误差的平
方和为最小。最小二乘法是估计理论的奠
基石。由于最小二乘法结构简单，编制程
序也不困难，所以它颇受人们的重视，应

用相当广泛。

最小二乘法最早是由高斯使用的，发
表于 1809 年他的著作《天体运动论》中。
1829 年，高斯提供了最小二乘法的优化效
果强于其他方法的证明。

第三章 不可不知的管理经济学



101℃理论

在一标准大气压下，水的沸点为100℃，但是当压力大于一标准大气压时，水的沸点就将升高。压力越大，沸点就越高。当水所承受的压力增大时，要想办法使水加热到101℃或者更高，而不是停留在100℃，这样水才能够沸腾。

在现实的经济社会中，由于竞争的加剧，或者法律、政策环境的变化，或者企业自身的变化，原来的竞争优势可能在逐渐消退，这时就要即时地、正确地采取对策，给自己增加压力以适应新的形势，否则他们赖以成功的优势就会大大削弱，甚至荡然无存。



21天效应

一个人的新习惯或理念的形成并得以巩固需要21天，这种现象就称之为21天效应。具体来说，习惯的形成大致分为三个阶段。第一阶段：1~7天左右，此阶段表现为“刻意，不自然”，需要十分刻意地提醒自己。第二阶段：7~21天左右，此阶段表现为“刻意，自然”，但还需要意识控制。第三阶段：21天以后，此阶段表现为“不经意，自然”，无需意识控制。

21天效应的理论基础来源于一位整形医学专家马尔茨博士。马尔茨博士发现，

对于截肢患者来说，手术后的头21天中，他们往往不适应已经失去的身体部分，经常仍然能“感觉到”它的存在。而21天后，他们就不再无意识地去“使用”它了，已经习惯了他们截肢后的状态。绝大多数人可以用21天的时间打破或养成一种习惯。



250定律

250定律是指每一位顾客身后都大约站着250个人，这些人是他比较亲近的同事、邻居、亲戚、朋友。如果你赢得了一名顾客的好感，就意味着你赢得了250名顾客的好感；如果你得罪了一名顾客，也就意味着你将得罪250名顾客。这一定律有力地论证了“顾客就是上帝”的真谛。由此我们可以得到如下启示：必须认真对待每一位顾客，因为每一位顾客的身后都有一个相对稳定的、数量不小的顾客群体。

250定律是由美国著名的推销员乔·吉拉德提出来的。在他的推销生涯中，他时刻控制着自己的情绪，从不会怠慢顾客。他常说“你只要赶走一个顾客，就等于赶走了潜在的250个顾客。”乔·吉拉德因售出13000多辆汽车，创造了商品销售最高纪录而被载入吉尼斯大全，他曾经连续15年成为世界上售出新汽车最多的人。

不可不知的 1000 个财经常识



360 度管理

360 度管理是指企业中的人员可以对上、下、左、右的人员进行管理。360 度管理的具体要求是：善于管理你的直线下级；学会管理你的斜线下级；学会管理你的直线上级；学会管理你的斜线上级；学会管理你的同级；学会接受管理。

360 度管理的精华主要体现在善于管理下级、能够管理上级、学会接受管理。只有实现 360 度的管理，才能提高企业的管理效率，应对经济、科技的飞速发展，适应市场的瞬息万变。在现代企业中，任何一项工作，已不再是某一个岗位所能单独完成的，而是需要团队或多个部门来完成，多维的合作必然要求多维的管理。在这种情况下，360 度管理随之产生。



360 度绩效反馈

360 度绩效反馈是指由员工自己、上司、同事、顾客从各个角度来考核并反馈员工的绩效。通过 360 度绩效反馈，受评者可以获得来自多层面的人员对自己素质能力、工作风格和工作绩效等的评估意见，较全面、客观地了解有关自己优缺点的信息，以作为制定绩效改善计划、规划个人未来职业生涯的参考。360 度绩效评估有助于促进组织成员彼此之间的沟通与互动，提高团队凝聚力和工作效率，促进组织的变革与发展。正因为有以上特点，目前 360 度绩效评估已经广泛应用于高层领导自我觉察与发展、员工绩效评估、企业高层候选人的评荐、组织学习与变革等领域。



36 维品牌心智论

物体的视觉效果由点到线，由线到面，由面到体形成三维图像，在这个过程中，人们对物体的认识越来越清晰，也越来越深刻。但是一个优秀的品牌仅仅通过三维空间的表达还不够的。对一个品牌的认识应该超越三维的制约，扩散到 36 维，这就是“36 维品牌心智论”。

36 维具体包括：质量维、文化维、情感维、服务维、广告维、公关维、精神维、价格维、包装维、创新维、功能维、色彩维、体育维、教育维、科技维、公益维、关系维、形象维、传播维、方便维、人性维、安全维、行为维、健康维、生态维、环保维、自然维、个性维、气质维、潮流维、性格维、听觉维、视觉维、感觉维、政策维、时尚维。对于一个企业或产品的品牌来说，只有做到让消费者感到亲切、亲密，继而占领消费者的心智，才能成为一个优秀的品牌。



532 绩效考核模型

绩效考核模型就是按照个人 5、小团队 3、大团队 2 的比例对个人、分公司、公司进行考核的一种利益捆绑方案。个人的销售提成假设为“10”，其中个人获益部分、小团队（分公司）获益部分、大团队（公司总体）获益部分分别为“5”、“3”、“2”。虽然 532 绩效考核模型仍旧以传统提成工资为基础，但却从共同的利益基础上来体现团队的合作精神，是目前国际上较为流行的一种绩效考核模型。

绩效考核模型有效地克服了员工内部的过度竞争，提高了广大员工的团队合作

第三章 不可不知的管理经济学

意识并有效地避免了员工消极怠工，而且也体现了员工薪酬激励机制的公平性，所以许多企业在人力资源的绩效考核上要使用此模型。绩效考核模型更多地体现的是一种方法、一种思路。在设计考核方案时，必须综合考虑员工所做工作的性质，包括工作的独立性和结构性。在某些情况下可以不必拘泥 532 这种分配方式。如果是低独立性、高结构性的工作性质，那么应多考虑团队合作所体现的价值，可以采用 442 或 433。



5S 管理法

5S 管理法起源于日本，是指在生产现场中对人员、机器、材料、方法等生产要素进行有效管理，是日式企业独特的一种管理方法。5S 即日文的 SEIRI（整理）、SEITON（整顿）、SEISO（清洁）、SEIKETSU（规范）和 SHITSUKE（自律）这五个单词，又被称为“五常法则”。5S 管理法主要应用于改善现场环境的质量和员工的思维方法，以提高企业形象，改善企业精神面貌，形成良好的企业文化。这也是许多日本产品品质得以迅速提高行销全球的成功之处。

5S 管理法能帮助员工消除马虎之心，养成凡事认真的习惯，养成自觉维护工作环境整洁工整的习惯，养成文明礼貌的习惯，从而减少故障，保证品质，降低生产成本，增加企业效益。



5W2H 分析法

5W2H 分析法又叫做七何分析法，是用五个以 W 开头的英语单词和两个以 H 开头

的英语单词进行设问，寻找解决问题的线索，探索发明的思路，进行设计构思，从而提出新的设计项目。5W2H 具体是指 Why（为什么）、What（是什么）、Where（何处）、When（何时）、Who（谁）、How（怎么做）和 How much（多少）。

企业可以利用上述七个设问，检查产品的设计是否可行，然后找出主要优缺点。如果现行的做法或产品经过审核无懈可击，则说明这一做法或产品可取；如果七个问题中有一个答复不满意，则说明有改进余地；如果某一方面答复有独创的优点，则说明产品这方面的效用可以扩大。5W2H 法是第二次世界大战中美国陆军兵器修理部首创，简单方便，易于理解，富有启发意义，被广泛用于企业管理中，有助于弥补考虑问题的疏漏。



7S 模型

7S 模型是指企业在发展过程中必须全面地考虑各个方面的情况，包括 Structure（结构）、Systems（制度）、Style（风格）、Staff（员工）、Skill（技能）、Strategy（战略）和 Shared Value（共同价值观）。在模型中，结构、制度和战略被认为是企业成功的“硬件”，风格、人员、技能和共同的价值观被认为是企业成功经营的“软件”。7S 模型告诫我们，软件和硬件同样重要，在企业发展过程中，要全面考虑企业的整体情况，只有在软硬两方面的 7 个要素很好地沟通和协调的情况下，企业才能获得成功。

二十世纪七八十年代，两位美国学者访问了美国的最优秀的 62 家大公司，包括 IBM、德州仪器、惠普、麦当劳、柯达、杜

不可不知的 1000 个财经常识

邦等各行业中的翘楚，深入研究了这些成功企业的一些共同特点，总结出了 7S 模型。



80/20 法则

80/20 法则是由 20 世纪初意大利统计学家、经济学家维尔弗莱多·帕累托提出的，又称为帕累托法则、帕累托定律、二八定律等。弗莱多·帕累托指出：在任何特定群体中，重要的因子通常只占少数，而不重要的因子则占多数，因此只要能控制具有重要性的少数因子即能控制全局。

80/20 法则也被推广至社会生活的各个部分，且深为人们所认同。例如，在企业中，通常认为 80% 的利润来自于 20% 的项目或重要客户；经济学家认为，20% 的人掌握着 80% 的财富；心理学家认为，20% 的人身上集中了 80% 的智慧。80/20 法则对所有人的一个重要启示是：避免将时间花在琐碎的多数问题上，因为就算你花了 80% 的时间，你也只能取得 20% 的成效。你应该将时间花于重要的少数问题上，因为掌握了这些重要的少数问题，你只花 20% 的时间，即可取得 80% 的成效。



ABC 分析法

ABC 分析法又称帕累托分析法、ABC 分类管理法、重点管理法等，是根据事物有关方面的特征进行分类、排队，分清重点和一般，有区别地实施管理的一种分析方法。ABC 分析法的基本原理可概括为“区别主次，分类管理”。任何一位管理者每天都有许多事情要做，但不是每件事都能办完。领导者要按照每件工作的重要程度不同，把每天要做的工作分为 A、B、C

三类。A 类工作是影响全局而又急办的工作，因而是最重要的工作，B 类工作次之，C 类工作则可以放一放。

ABC 分析法起源于经济学家帕累托对人口和社会问题的研究。1951 年，管理学家戴克将其应用于库存管理，命名为 ABC 法。1963 年，德鲁克将这一方法推广到全部社会现象，使 ABC 法成为企业提高效益的普遍应用的管理方法。



PDCA 循环

PDCA 循环又叫戴明循环，是全面质量管理所应遵循的科学程序，是按照计划、执行、检查、纠正的顺序进行质量管理，并且循环不止地进行下去的科学程序。PDCA 是 Plan（计划）、Do（执行）、Check（检查）和 Action（纠正）的第一个字母。PDCA 循环适用于日常管理，同时适用于个体管理与团队管理。PDCA 循环研究起源于 20 世纪 20 年代，由美国质量管理专家戴明博士首先提出来的。

全面质量管理活动的运转，离不开管理循环的转动，不论是减少不合格品，还是提高产品质量，都要先提出目标，即不合格品率降低多少，质量提高到什么程度，制定一个计划；然后按着计划去执行；执行完成之后，就要按照计划进行检查，看是否达到了预期的目标和效果；通过检查找出问题和原因；最后就要进行纠正，将经验和教训制订成标准，形成制度。



SMART 原则

SMART 原则是管理者在实施目标管理

第三章 不可不知的管理经济学

尤其是进行绩效考核时应该遵循的原则，包括以下五个方面的内容：（1）目标必须是具体的（Specific），要用具体的语言清楚地说明要达成的行为标准。（2）目标必须是可以衡量的（Measurable），目标应该是明确的，而不是模糊的。（3）目标必须是可以达到的（Attainable），目标设置要坚持员工参与、上下左右沟通，使拟定的工作目标在组织及个人之间达成一致。（4）目标必须和其他目标具有相关性（Relevant），如果实现了这个目标，但与其他的目标完全无关，或者相关度很低，那这个目标即使被达到了，意义也不是很大。（5）目标必须具有明确的截止时间（Time-based），根据工作任务的权重、事情的轻重缓急，拟定出完成目标项目的时间要求，以及根据工作计划的异常情况变化及时地调整工作计划。以上五个要求的首字母分别是S、M、A、R、T，所以称为SMART原则。



SWOT 分析

SWOT分析法是指对企业自身资源能力的优势（S）与劣势（W），以及面临的外部环境中的机会（O）与威胁（T）进行综合分析，帮助企业正确识别自己在市场中所处的地位，聚焦优势资源，避开威胁，利用机会，取得成功。SWOT分析法经常被用于企业战略制定、竞争对手分析等场合。通过SWOT分析，可以帮助企业把资源和行动聚集在自己的强项和有最多机会的地方。

优劣势是指企业相对竞争对手而言是否有更高的赢利潜力，如果企业具有某些超越竞争对手的能力，那么就是企业的优

势，否则就是劣势。进行优劣势分析时必须从整个价值链的每个环节上，将企业与竞争对手做详细的对比。机会就是对公司行为富有吸引力的领域，在这一领域中，该公司将拥有竞争优势。威胁指的是环境中一种不利的发展趋势所形成的挑战，如果不采取果断的战略行为，这种不利趋势将导致公司的竞争地位受到削弱。



T 型管理

T型管理是指在一个组织内部自由地分享知识和技能（T的水平部分），同时注重单个业务单元业绩（T的垂直部分）的提升。T型管理通过跨业务单元学习，共享资源，沟通思想，来创造横向价值（T的水平部分），同时通过各业务单元的密切合作，使单个业务单元的业绩（T的垂直部分）得到良好发展。

T型管理方法是由能源巨头英国石油公司于20世纪90年代早期发明的，成功的T型管理组织能够在组织内通过横向和纵向的自由沟通，在组织内各业务单元间充分分享知识，并通过组织成员间的共同努力，使组织最终获得良性发展。T型管理改变了组织内部人员的行为和支配时间的方式，打破传统的组织内部等级制度。成功的T型管理者应学会在这种双向责任产生的动力中生存，最终获得发展。



X 理论—Y 理论

X理论和Y理论是由美国心理学家道格拉斯·麦格雷戈1960年在其所著《企业中人的方面》一书中提出来的。X理论和Y理论是一对完全基于两种完全相反假

不可不知的 1000 个财经常识

设的理论，X 理论认为人们有消极的工作源动力，而 Y 理论则认为人们有积极的工作源动力。X 理论认为人工作是为了钱，个人的工作动机来自于物质利益的驱动，并且常被外来刺激（诱因）所吸引。Y 理论则把人看作是负责、有创造力的，人们工作不是为了外在的物质刺激，而是出于一种要将工作做好的内驱力。根据 Y 理论，在工作激励中不应将物质利益的吸引力放在第一位，而应创造一个自由的工作环境，让工作者有充分的空间发挥他们的创造力，满足他们对工作的内在需求。此外，日本学者威廉·大内在比较了日本企业和美国企业的不同的管理特点之后，参照 X 理论和 Y 理论，认为美国的企业应结合本国的特点，向日本企业的管理方式学习，形成自己的一种管理方式，并把这种管理方式叫做 Z 理论。



“ $100 - 1 = 0$ ”定律

“ $100 - 1 = 0$ ”定律的含义是：对于顾客来说，服务质量只有好和不好两种，好就是 100，不好就是 0。这个定律来源于监狱的一项管理纪律：不管你以前做得如何好，只要有一个犯人逃掉，就是永远的失职。后来，这项规定被管理学家们引入到了企业管理和商品营销中。这个定律和“千里之堤，毁于蚁穴”的道理是一样的。

企业对顾客的服务是一个有机整体，服务的每个环节都是相互联系的，一荣俱荣、一损俱损。顾客对整个服务工作中的任何一个环节不满意，都会带来顾客对整体服务质量的否定。小事成就大事，细节成就完美。任何一个想要在市场上取得成

功的企业，都必须不遗余力地重视细节的改进。



艾宾浩斯记忆遗忘曲线

艾宾浩斯记忆遗忘曲线是用来表示人类的记忆遗忘规律的一条二维描述性曲线，其中竖轴表示学习中记住的知识数量，横轴表示时间（天数），曲线表示记忆量变化的规律。德国心理学家艾宾浩斯研究发现，遗忘在学习之后立即开始，而且遗忘的进程并不是均匀的。最初遗忘速度很快，以后逐渐缓慢。他认为遗忘是时间的函数，并根据他的实验结果绘成描述遗忘进程的曲线，即著名的艾宾浩斯记忆遗忘曲线。

艾宾浩斯记忆遗忘曲线的主要观点是：人类输入的信息在经过人的注意过程的学习后，便成为了人的短时的记忆，但是如果不经及时的复习，这些记住过的东西就会遗忘，而经过了及时的复习，这些短时的记忆就会成为了人的一种长时的记忆，从而在大脑中保持着很长的时间。



爱憎增减效应

爱憎增减效应是指人有了爱恶的偏见后，就往往会曲解自己对新信息的理解，以支持自己的看法。爱憎增减效应是由美国康奈尔大学市场学教授爱德华·卢索提出的。爱憎增减效应其实是马太效应在爱憎方面的表现，还与人们的首因效应、思维定势等有关。在管理上，爱憎增减效应会导致管理人员偏爱部分员工，而对另外一些员工关爱不够，不能客观评价甚至忽略了他们的工作能力和才能。爱憎增减效

第三章 不可不知的管理经济学

应在学校教育中也比较常见，例如对成绩好的学生，教师总是给予好的评价，平时也总给予多关怀、多肯定、多帮助、多表扬、多给机遇，就连他们身上的缺点也给予“合理化”，并解释成为表扬的内容。爱憎增减效应对管理十分有害，管理者应在日常管理中避免这种倾向。



安东尼模型

安东尼模型认为经营管理业务活动，即企业管理系统可分为战略规划层、战术决策层和业务决策层三个层次。战略规划层是最高管理层，是指诸如企业组织目标的设定与变更，为实现该目标所采取的资源政策等计划、规划和预算过程。战术决策层又叫管理控制层，属于中间管理层，是为实现企业目标，使企业能够有效地获得并利用资源的具体化过程。业务处理层又叫运行控制层，属于下层管理层，是为确定某特定业务能够被有效地、高效地执行的全过程。

安东尼模型是在 1965 年由管理学家安东尼提出。安东尼通过对欧美制造型企业长达 15 年的实践观察和验证，创立了制造业经营管理业务流程及其信息系统构架理论，提出了这一模型。安东尼模型首次将制造型企业管理系统视为一个以经营资源为基本元素的企业经营业务活动的整体，系统化地描述出了企业内外信息流、资金流、物流的传递和接收过程。



安慰剂效应

安慰剂效应，又名伪药效应、假药效应、代设剂效应，是指病人虽然获得无效

的治疗，但却“预料”或“相信”治疗有效，从而使症状得到舒缓的现象。医生在不让病人知情的情况下给病人服用完全没有药效的假药，但病人却得到了和真药一样甚至更好的效果。这种似是而非的现象在医学和心理学研究中都并不鲜见。这个现象是否真的存在，科学家至今仍未能完全理解。安慰剂效应是 1955 年由毕阙博士提出的。

在管理上，安慰剂效应作为一种典型的心理效应，目前已开始在经济管理界引起重视。管理学中的安慰剂效应主要是指危机时刻或者变革时刻，领导人稳定的情绪和耐心细致的安抚工作会对员工产生重要影响，使员工重拾信心，使企业渡过难关。



暗示效应

暗示效应是指用含蓄、抽象的间接方法对人们的心理和行为产生影响，从而诱导人们按照一定的方式去行动或接受一定的意见，使其思想、行为与暗示者期望的目标相符合。

暗示是人类最简化、最典型的条件反射。暗示就像一把双刃剑，它可以救治一个人，也可以毁掉一个人，关键在于接受心理暗示的个体自身如何运用并把握暗示的意义。领导人对员工的不同暗示发挥着重要作用。积极的暗示，如热情、激励、赞许或对他人的有力支持等等，可以激励员工工作积极性。反之，消极的暗示，不仅会挫败员工工作积极性，还会使员工承受痛苦与压力，波及到人的身体健康。另外，对自觉性较高的员工，恰当的应用暗示效应可以比警告、批评惩罚等措施起到更好的效果。

不可不知的 1000 个财经常识



奥卡姆剃刀定律

奥卡姆剃刀定律，是由 14 世纪逻辑学家奥卡姆（1285 年～1349 年）提出的。奥卡姆在《箴言书注》2 卷 15 题中说，切勿浪费较多东西去做用较少的东西同样可以做好的事情。后人把这一原则叫做奥卡姆剃刀定律。

奥卡姆剃刀定律倡导简化法则，认为保持事物的简单化是对付复杂与繁琐的最有效方式。随着社会、经济的发展，时间和精力成为人们的稀缺资源，管理者的时间更加有限，许多终日忙忙碌碌的管理者却鲜有成效，究其原因正是缺乏简单管理的思维和能力，分不清重要的事与紧迫的事，结果成为了低绩效或失败的管理者。这迫使我们使用奥卡姆剃刀定律，采用简单管理，化繁为简，将复杂的事物变简单。从这个意义上讲，管理之道就是简化之道，简化才意味着对事务真正的掌控。



白脸红脸效应

在管理心理学中，白脸红脸效应是指表扬与批评所导致的激励先进、鞭策后进、减少错误效应。这里的“白脸”实际上就是指批评，它从负面去禁止人的消极行为；“红脸”实际上指的就是表扬，它从正面去激励人的积极性，以产生积极的向善行为。白脸红脸效应提醒管理者要奖罚分明，该表扬时就表扬，否则好事会愈来愈少；该批评时就该批评，否则坏事会愈来愈多。

最新的研究成果也支持这一论点，美国行为科学家肯·布兰查德的研究证明，员工的积极性有 75%～85% 来自于管理者

对员工的表扬或批评产生的激励和督促效应，而只有 15%～25% 来自于员工对工作目标的追求。



半球理论

半球理论是指一个品牌很难占领整个市场，其他品牌的产品总会有生存空间，就像一束光打在球体上，只能照亮半球球体，而另一面球体则一定留给阴影。比如在饮料市场，可口可乐不可能占领整个市场，百事可乐、非常可乐等品牌各占据一部分市场。

半球理论告诉我们，一个品牌应当准确对自己进行定位，不能贪多，不要企图全面占领市场，而不允许其他品牌进入。正如日本管理学家大前研一所说，“创造一种普世皆爱的产品，本身就是一种非常错误的诱惑。”同时半球理论也告诉中小企业，不能妄自菲薄，市场中总会有自己的位置和机会。



半途效应

心理学家研究发现，当人们追求一个目标做到一半时，常常会对自己能否达到这目标产生怀疑，甚至对这个目标的意义产生怀疑，这时候的心理会变得极为敏感和脆弱，这样就容易导致半途而废，心理学上称之为半途效应。

产生半途效应的原因主要有两个：一是制订的目标不够合理。目标制订得越不合理，越容易出现半途效应。二是执行这个目标的人意志薄弱。意志力越弱的人越容易出现半途效应。

克服半途效应的方法是制定合理的目

第三章 不可不知的管理经济学

标，并将目标拆分成切实可行的步骤，且随时监控计划的落实情况。通俗地说，“大目标、小步子”，对于防止半途效应的发生具有积极的意义。



“保龄球”拓展战略

“保龄球”拓展战略来源于保龄球运动的特点：各个保龄球间有一定的内在联系，在击球时只要恰当地击中关键的一个球，这个球就会把其他的撞倒。企业的市场开拓过程和保龄球运动有相似之处。企业要想占领整个目标市场，就要找到其中的关键市场并占领它，然后利用它的巨大辐射力量去影响周边市场，最后占领整个目标市场，这种市场战略就称之为“保龄球”拓展战略。关键市场往往是商家必争之地，不容易攻占。但是一旦占领后，占领其他市场就易如反掌。

海尔集团的市场拓展遵循的就是这种模式。在国内消费品市场上，海尔把北京、上海和广州作为关键市场，依靠它们强劲的辐射力量，攻克整个国内市场；在国际市场上，海尔把美国、西欧和日本作为它的关键市场，以此为基地向全球市场进军。



彼得原理

彼得原理的具体内容是：在一个等级制度中，每个职工趋向于上升到他所不能胜任的地位。彼得原理是管理学家劳伦斯·彼得从大量组织中不能胜任的失败实例中归纳出来的。

彼得指出，每一个职工由于在原有职位上工作成绩表现好（胜任），就将被提

升到更高级职位；其后，如果继续胜任则将进一步被提升，直至到达他所不能胜任的职位。由此导出的彼得推论是：每一个职位最终都将被一个不能胜任其工作的职工所占据。层级组织的工作任务多半是由尚未达到不胜任阶层的员工完成的。

彼得原理的推出，创设了一门新的科学——层级组织学。该科学是解开所有阶层制度之谜的钥匙，因此也是了解整个文明结构的关键所在。凡是置身于商业、工业、政治、行政、军事、宗教、教育各界的每个人都和层级组织息息相关，都受彼得原理的控制。彼得原理和墨菲法则、帕金森定理并称为二十世纪西方文化中最杰出的三大发现。



避雷针效应

在高大建筑物顶端安装一个避雷针，用金属线与埋在地下的一块金属板连接起来，利用金属棒的尖端放电，使云层所带的电和地上的电逐渐中和，从而可以保护建筑物等避免雷击。这就是自然界的避雷针效应。避雷针效应的现实寓意是：善疏则通，能导必安。

避雷针效应在实际生活中的运用包括：第一，社会管理者要注意对社会矛盾和人民关注的社会焦点加以解决和疏导；第二，作为一个单位的领导要关注员工的心理和思想问题，要加强谈心、交流和思想工作；第三，作为个人要注意调解自己的情绪，及时校正自己的心理问题。



扁平化管理

扁平化管理是指通过减少管理层次、

不可不知的 1000 个财经常识

压缩职能部门和机构、裁减人员，使企业的决策层和操作层之间的中间管理层级尽可能减少，以便使企业快速地将决策权延至企业生产、营销的最前线，从而建立起来富有弹性的新型管理模式。

运用扁平化管理模式，旨在构筑新模式、组建新机构、再造新流程。扁平化管理的步骤是：首先是构建扁平化的组织，包括信息的扁平化、组织机构的扁平化和业务流程的扁平化。组织结构的扁平化为扁平化管理提供了一个平台，在这个平台上要不断地进行业务流程的优化，从而为信息的扁平化提供物质载体。其次是构建企业内部的信息网络。企业在进行组织结构调整的同时，需要建立相应的制度来保证信息网络的畅通。最后是构建企业外部的信息网络。随着互联网络的发展，外部信息的获得多数是通过网络来完成的，信息的获得越来越具有同质性的特点，关键在于谁能及时获得信息，谁就能领先进入市场。



变革管理

变革管理是指当组织成长迟缓，内部不良问题产生，无法适应经营环境的变化时，企业必须做出组织变革策略，对内部层级、工作流程以及企业文化进行必要的调整与改善管理，使企业顺利转型。

管理大师彼得·德鲁克说过：“我们无法左右变革，我们只能走在变革的前面”。环境是多变的，管理者必须不断地变革管理才能保证企业生存和发展。20 世纪 70 年代到 80 年代，由于美国最大的汽车制造企业通用汽车公司固步自封，放弃变革，而日本汽车公司通过变革管理，将

日本制造的汽车打入美国市场。短短的 10 年间，日本汽车在美国轿车市场的占有率迅速上升到 30%。这个案例说明，变革管理不仅是必要的，而且是紧迫的，世界上任何企业都需要变革管理。



标杆管理

标杆管理是指选择一个在业务流程、制造流程、设备、产品和服务等方面取得成就的榜样，作为后进者瞄准和赶超的目标。

根据标杆伙伴选择的不同，通常可将标杆管理分为五类：（1）内部标杆管理。标杆伙伴是组织内部其他单位或部门。（2）竞争性标杆管理。标杆伙伴是行业内部直接竞争对手。（3）非竞争性标杆管理。标杆伙伴是同行业非直接竞争对手，即那些由于地理位置不同等原因虽处同行业但不存在直接竞争关系的企业。（4）功能性标杆管理。标杆伙伴是不同行业但拥有相同或相似功能、流程的企业。（5）通用性标杆管理。标杆伙伴是不同行业具有不同功能、流程的组织，即看起来完全不同的组织。



冰淇淋哲学

冰淇淋哲学是指卖冰淇淋必须从冬天开始，因为冬天顾客少，会逼迫你降低成本，改善服务。如果能在冬天的逆境中生存，就再也不会害怕夏天的竞争。

冰淇淋哲学是台塑企业董事长王永庆对自己的经营事业进行总结后得出的一个结论。台塑企业的成功，很大程度上是王永庆在经济低迷时仍然坚持投资塑料行业

第三章 不可不知的管理经济学

的结果。在市场竞争中，市场行情有涨有跌，经济状况同样有繁荣也有萧条，这些都不是任何人有能力改变的。一个企业要想做大做强，就必须学会把握经济萧条时的机会。正因为经济萧条时大多数人都偃旗息鼓了，所以这正是探索机会的理想时机，当经济再度复苏的时候，敢于把握冷门机遇的企业将能获取更多的机会。



玻璃天花板效应

玻璃天花板效应是指企业中存在一种无形的、人为的困难，阻碍了某些有资格的人（特别是女性）在企业中上升到更高的职位。玻璃天花板一词出现于1986年3月24日《华尔街日报》的“企业女性”专栏当中，用来描述女性试图晋升到企业或组织高层所面临的障碍。

为了打破玻璃天花板效应，维护妇女平等的工作权，很多国家的政府已经开始行动。1991年，美国政府开始建立起名为“天花板协会”的机构，这个机构的职能就是找出并消除企业中阻碍女性职业发展的因素，帮助她们获得平等的机会和权利。这个机构主要关注三个方面的问题：（1）企业职位的配置是否不利于女性；（2）企业的培训活动是否不利于女性；（3）企业的薪酬和奖励体系是否不利于女性。



不值得定律

不值得定律可以表达为：不值得做的事情，就不值得做好。不值得定律反映出人们的一种心理，一个人如果从事的是一份自认为不值得的事情，往往会持冷嘲热讽、敷衍了事的态度。

一件事是否值得做，主要取决于三个因素：价值观、个性、现实的处境。即一份值得做的工作应该是符合员工的价值观，适合员工的个性，并能让员工改善目前处境。对一个企业或组织来说，只有让员工觉得自己所从事的是值得做的事情，才会大大地激发员工的工作热情，提高工作效率。所以，作为企业或一个组织，就应该对员工的性格特性进行深入分析，并根据分析结果合理分配工作，比如，让富有权力欲的员工担任他能胜任的主管工作；让富有成就欲望的员工单独或牵头完成具有一定风险和难度的工作，并在完成时给予及时的肯定和赞扬；让独立意识不强的员工参与那种要由一个团体共同完成的工作。



长鞭效应

长鞭效应对需求信息在供应链中传递的一种形象的描述，其基本思想是：当供应链上的各节点企业只根据来自其相邻的下级企业的需求信息进行生产或者供应决策时，需求信息的不真实性会沿着供应链逆流而上，产生逐级放大的现象。当信息达到最源头的供应商时，其所获得的需求信息和实际消费市场中的顾客需求信息发生了很大的偏差。由于这种需求放大效应的影响，供应方往往维持比需求方更高的库存水平或者说是生产准备计划。

解决长鞭效应最好的方法是将这个鞭子缩得越短越好。透过高效的供应链管理，可以减少长鞭效应，直接降低企业的营运成本，实现实时响应客户需求的理想境界。高效的整合供应链被认为是解决长鞭效应的最有效武器。

不可不知的 1000 个财经常识



超 Y 理论

超 Y 理论是根据“复杂人”的假定提出的一种新的管理理论。该理论认为，不存在一成不变的、普遍适用的最佳的管理方式，必须根据组织内外环境等自变量和管理思想等因变量之间的函数关系，灵活地采取相应的管理措施，管理方式要适合于工作性质、成员素质。超 Y 理论实质上是要求将工作、组织、个人、环境等因素作最佳的配合。

超 Y 理论的基本观点是：人们带着许多不同的需要和动机加入组织，但最主要的是实现其胜任感；由于人们的胜任感有不同的满足方法，所以对管理要求也不同，有人适用 X 理论管理方式，有人适用 Y 理论管理方式；组织结构、管理层次、职工培训、工作分配、工资报酬和控制水平等都要随着工作性质、工作目标及人员素质等因素而定，才能提高绩效；一个目标达成时，就会产生新的更高的目标，然后进行新的组合，以提高工作效率。



沉默的螺旋理论

沉默的螺旋概念主要用来描述一种传播现象，是指人们在表达自己想法和观点的时候，如果看到自己赞同的观点，并且受到广泛欢迎，就会积极参与进来，这类观点越发大胆地发表和扩散；而发觉某一观点无人或很少有人理会，即使自己赞同它，也会保持沉默。意见一方的沉默造成另一方意见的增势，如此循环往复，便形成一方的声音越来越强大，另一方越来越沉默下去的螺旋发展过程。

沉默的螺旋理论是由德国女传播学家

伊丽莎白·诺埃勒诺依曼在对历史进行研究的基础上，又经过多年的民意调查实证研究，于 20 世纪 70 年代提出了一种描述舆论形成的理论假设——沉默的螺旋，最初见于她 1974 年在《传播学刊》上发表的一篇论文——《重归大众传播的强力观》。在 1980 年《沉默的螺旋》一文中进一步发展了该理论。



吃休克鱼

吃休克鱼是海尔公司奉行的一种企业兼并战略，即寻找暂时性经营困难但却有发展潜力的兼并对象进行兼并扩张。

休克鱼，顾名思义，只是暂时的休克，其实它仍然具有生命力，一旦给它输入新鲜氧气，休克鱼会立刻苏醒过来。海尔对休克鱼的解释是：鱼的肌体没有腐烂，比喻企业硬件很好；而鱼处于休克状态，比喻企业的思想、观念有问题，导致企业停滞不前。这种企业一旦注入新的管理思想，有一套行之有效的管理办法，很快就能够被激活起来。从上个世纪 90 年代初开始的近 10 年间，海尔先后兼并了 18 个企业，并且都扭亏为盈。在这些兼并中，海尔兼并的对象的资产状况并不好，但海尔看中的不是兼并对象现有的资产，而是潜在的市场、潜在的活力、潜在的效益。



创新人假设

在知识经济时代，每个人都想充分发挥自己的潜能，实现创新的理想。这就要求我们对人的本性进行重新认识，把创新作为人性的一个重要层面。这就是“创

第三章 不可不知的管理经济学

新人”假设的含义。“创新人”假设的主要代表人物是管理学家德鲁克。20世纪90年代以来,知识经济的崛起和信息技术的飞速发展,使世界进入了一个以知识为基础的新时代,于是“创新人”假设应运而生。

“创新人”假设认为,管理需要随着组织环境的改变而及时改变,避免被动适应环境,这就需要人不断学习和创新,实行“学习创新型”管理方式。“学习创新型”管理方式就是要加大人力资本的投入,增加培训和教育,使员工能充分发挥其潜力和创造思维能力,从而为企业创造更多的价值,使企业持续发展,实现企业和个人的双赢。



磁石法则

磁石法则是指你在现实生活中所拥有的一切都与你的吸引力有关。吸引力是由思想、思维方式、性格、偏好、习惯等构成的,其中思想是最有吸引力的,一个人具有何种的吸引力,总与他独特的思想相关。

对于公司来说,同样可以采用磁石法则来吸引合作伙伴和进行组织内部团队建设。公司要有一个主导思想,譬如做什么风格的产品、提供什么样的服务等,这些都能在产品、生产流程、服务和商务模式上体现出来。如果这个主导思想迎合了某一部分人,那么与之投缘的客户、员工、供货商、投资者都会投奔而来。当这些积极因素与公司协调起来时,公司就更容易获得成功。当一个组织出了问题的时候,那也一定是这个组织的“磁石”出了问题。这时候,我们可以换上一块新的“磁

石”,调来一些新人,这是改变事态最有效的方法。这些新来者必将吸引人们的视线,从而帮助人们转变对自身所做事情的看法和感受,新的价值观、新的策略、新的方法也会应运而生,组织会重新变得生机勃勃。



刺猬法则

刺猬法则强调人与人之间应当保持恰当的距离。刺猬法则源于一个生物学实验。生物学家把十几只刺猬放到户外的空地上,为了取暖,刺猬们只好紧紧地靠在一起,而相互靠拢后,又因为忍受不了彼此身上的长刺,很快就又要各自分开了。挨得太近会被刺痛;离得太远,又太冷。就这样反反复复地分了又聚,聚了又分,不断地在受冻与受刺之间挣扎。最后,刺猬们终于找到了一个合适的距离,既可以相互取暖,又不至于被彼此刺伤。

运用到管理实践中,刺猬法则的寓意就是领导者要搞好工作,应该与下属保持亲密关系,但这是亲密有间的关系,是一种不远不近的、恰当的关系,是有一定距离的亲密关系。与下属保持心理距离,可以避免下属的防备和紧张,可以减少下属对自己的恭维、奉承、送礼、行贿等行为,可以防止与下属称兄道弟、公私不分。这样做既可以获得下属的尊重,又能保证在工作中不丧失原则。一个优秀的领导者和管理者,要做到“疏者密之,密者疏之”,这才是成功之道。



从众效应

从众效应是指个体在真实的或臆想的

不可不知的 1000 个财经常识

群体压力下，在认知上或行动上以多数人或权威人物的行为为准则，努力与之趋向一致的现象。从众效应既包括思想上的从众，又包括行为上的从众。从众效应是人们自觉不自觉地以多数人的意见为准则，做出判断、形成印象的心理变化过程。

从众是一种普遍的社会心理现象，从众效应本身并无好坏之分，其作用取决于在什么问题及场合下产生从众行为，具体表现在积极的从众效应和消极作用的从众效应两个方面：积极的从众效应可以互相激励，有利于建立良好的社会氛围并使个体达到心理平衡；消极的从众效应则会使丧失判断力，容易迷失自己。



丛林法则

丛林法则是指商场上的竞争是残酷的，只有强者才能生存，就像丛林中动物之间的弱肉强食一样。丛林法则告诫管理者，必须适应环境，追求卓越，以免被竞争者打败。

物竞天择，适者生存，不能适应环境就只能被环境淘汰；丛林中的资源有限，只有强者才能获得最多资源。这要求我们时刻要有危机意识。丛林法则是人类社会都遵守的生存法则，大到国家间、政权间的竞争，小到企业间、人与人之间的竞争，都要遵循这一法则。自然界中存在丛林法则是必然的，因为整个自然界的资源在总数上是有限的，为了生存和繁衍后代，自然就会出现激烈的竞争。



打靶原理

打靶原理是指，打靶的时候，你不能

无限期的瞄准，而是应当先开一枪，即便那一枪离那靶心有点远，但这可以提供给我们修正目标的依据；根据以往的经验不断修正，才能最终打到靶心。

企业变革时要学会运用打靶原理。打靶原理的关键是迅速行动，在行动中修正。争执不下、议而不决就好比一个人瞄准靶心而迟迟不开枪，只会贻误战机。打靶原理的几个关键点是：（1）变革要趁早。老板不要做太多事务性工作，而是要思考战略性问题，尽早制定相应对策。（2）行动要快。企业应当决策迅速、反馈迅速、作业迅速。（3）变革要有竞争和取胜的心态。



瞪羚式管理

瞪羚式管理就是按照瞪羚小而灵活的竞争优势，使企业在总公司的统一领导下，划分成许多相对独立的较小的部门，各部门独立运作，同时对总公司负有利润责任的一种“化整为零”式的组织机构调整。

实行“瞪羚式”管理对于企业的成长有着十分重大的意义：（1）将企业划分为各个事业部，有利于组织的专业化和内部组织的协调，可以使最高的管理部门摆脱日常行政事务的干扰而成为坚强有力的决策机构。（2）各事业部自成系统、独立经营、独立核算，可以极大地调动员工的积极性、主动性与创造性，为企业创造出良好的效益。（3）各事业部之间有比较、有竞争，可以促进企业的发展。（4）公司把各个事业部作为自治单位，使各个部的经理能从整体的观点来组织本部门的各项事务，接受全面的考验，并不断积累经验，

第三章 不可不知的管理经济学

从而为公司的长远发展培养训练有素的管理人才。



钓鱼效应

钓鱼效应，是指在行为心理学中，一个人因强烈需求而产生的相应行为现象，

在钓鱼中，人们总喜欢把鱼饵放到鱼的面前，让鱼产生强烈需求，因为这是它最喜爱吃的东西，从而产生吃鱼饵的行为，结果上当受骗，走上死亡之路，因此，人们形象化地称这种现象为钓鱼效应。

钓鱼效应产生的主要因素有：一是引起人们的好奇心。有了好奇心人们便会把注意力集中于此，这一对象便会得到清晰的反映。而要引起人们的好奇心往往是与平常不一样的那些奇异刺激物。也就是说新颖的、奇趣的、异样的、特殊的刺激物，容易引起好奇心。二是激发人们内心的强烈需要。三是诱饵的选择是至关重要的。好奇心与强烈内心需要的产生均与诱饵有关。一定要精心选择符合人们需要的、能诱发人们需要的那些鱼饵，否则钓鱼效应就不可能产生。



调味品效应

调味品效应，是指在人际交往心理学中，看似废话的调味品起到了增加人们心理交融作用的现象。

影响调味品效应的因素主要有如下几个：一是调味品的调味作用。调味品具有促进胃口开、饭量增的作用。它能把各种味道整合好、配置好，发挥 $1+1>2$ 的作用。二是调味品的润滑作用。调味品具有润滑剂的作用，它能使大家产生欢笑，而

这种欢笑恰似一种解除沉闷气氛的润滑剂和清凉剂，使以后的人际关系更为圆滑、顺畅。三是调味品的煽情作用。调味品的一些话语往往都具有煽动、挑逗的作用，能激发人的情感，鼓动人的心情，活跃人的气氛，增强人的兴奋性，启发人的智慧，陶冶人的情操。



定位学派

定位学派认为企业战略的核心是获得竞争优势，而竞争优势取决于企业所处行业的赢利能力，即行业吸引力和企业在行业中的相对竞争地位。因此，战略管理的首要任务就是选择最有赢利潜力的行业，其次还要考虑如何在已经选定的行业中进行自我定位。该学派创始人是哈佛大学商学院的迈克尔·波特教授。

相对于战略的制定过程，该学派更集中于对差别化、集中、低成本等战略内容的研究上。它在战略形成方面的意义在于，在制定战略时给出了分析的一种优先顺序，使企业可以在行业的范围内系统考察所面临的机会和威胁，合理选择适用的战略。此外，定位学派将战略分析的重点第一次由企业转向行业，强调了外部环境的重要性，尤其是行业特点和结构因素对企业投资收益率的影响，并且为战略的选择过程提供了诸如公司地位、行业吸引力矩阵、价值链分析等极为有用的分析技巧，帮助企业选择行业并制定符合行业特点的竞争战略。



多米诺效应

多米诺骨牌效应是指在一个相互联系

不可不知的 1000 个财经常识

的系统中，一个很小的初始能量就可能产生一连串的连锁反应。

多米诺骨牌效应的物理原理是：骨牌竖着时，重心较高，倒下时重心下降，倒下过程中，将其重力势能转化为动能，它倒在第二张牌上，这个动能就转移到第二张牌上，第二张牌将第一张牌转移来的动能和自己倒下过程中由本身具有的重力势能转化来的动能之和，再传到第三张牌上……所以每张牌倒下的时候，具有的动能都比前一块牌大，因此它们的速度一个比一个快，它们依次推倒的能量一个比一个大。多米诺骨牌效应告诉我们：一个最小的力量能够引起的或许只是察觉不到的渐变，但是它所引发的却可能是翻天覆地的变化。这有点类似于蝴蝶效应，但是比蝴蝶效应更注重过程的发展与变化。



飞轮效应

飞轮效应是指为了使静止的飞轮转动起来，一开始必须使很大力气，一圈又一圈反复地推，每转一圈都很费力，但是每一圈的努力都不会白费，飞轮转动得越来越快，当达到某一临界点后，飞轮的重力和冲力会成为推动力的一部分，此时无须再费更大的力气，飞轮依旧会快速转动，而且不停地转动。万事开头难，说的就是这个道理。飞轮效应说明在初始阶段要制定清晰职业目标，做好失败的准备，养成成功的习惯，并且要具备良好的学习态度。在基础阶段，要脚踏实地地做好基础工作，打好根基，才能够为以后的发展提供有效的保障。

飞轮效应告诉我们在每件事情的开头

都必须付出艰巨的努力才能使你的事业之轮转动起来，而一旦你的事业走上平稳发展的快车道之后，一切都会好起来。



复杂人假设

一个人的需求会随着年龄的增长、知识的增加、地位的改变、环境的变化和人际关系的转换而不同。因此无论是“经济人”假设，还是“社会人”假设，都有其合理的一面，但都不适用于一切人。人本身是复杂的，在不断变换的环境中会表现出不同的人性来。人性中既有唯利是图、追求物质利益的一面，也有追求社会责任、实现自身最大价值的一面，所以应该将“经济人”假设和“社会人”假设结合起来，根据不同的情况灵活运用。这就是“复杂人”假设的含义。

“复杂人”假设是权变学派在 20 世纪 60 年代末 70 年代初提出的。“复杂人”假设要求管理者针对不同的人采取不同的管理措施，进行富有弹性的领导与管理。



光环效应

光环效应又称“晕轮效应”，是指人们对他人的认知判断首先是根据个人的好恶得出的，然后再从这个判断推论出他人其他品质的现象。如果对象被标明是“好”的，他就会被“好”的光圈笼罩着，并被赋予一切好的品质；如果对象被标明是“坏”的，他就会被“坏”的光圈笼罩着，他所有的品质都会被认为是坏的。实质上，晕轮效应是一种“以偏概全”的心理弊病。光环效应的特征表现为：（1）遮掩性；（2）表面性；（3）弥散性。

第三章 不可不知的管理经济学



猴子大象法则

猴子大象法则是指大象可以踩死猴子，但猴子也可以骚扰大象，使大象遭遇挫折。大象的体积越大，猴子的胜算就越大。猴子大象法则是由波士顿顾问公司创立人亨德森创立的。

21 世纪是一个充满竞争的时代，企业生存的最大武器就是竞争。在这场较量中，对竞争方法、竞争策略以及竞争手段的管理，将成为企业决定胜败的关键因素。猴子大象法则带给我们的管理启示是：以小胜大，以弱胜强。在市场竞争日益激烈的今天，往往是弱肉强食，小企业要想在这场竞争中赢得大企业，必须出奇制胜。如今机会瞬息万变，行动灵活的小公司必然比那些机构臃肿庞大的公司反应迅速，或是以价格优势抢占大公司的市场，或是开辟大公司未察觉的市场机遇，由此取得成功。



蝴蝶效应

蝴蝶效应是指在南美洲亚马逊河流域热带雨林中，一只蝴蝶扇动了几下翅膀，可能在两周后引起一场灾难性的风暴。其原因在于蝴蝶翅膀的运动，导致其身边的空气系统发生变化，并引起微弱气流的产生，而微弱气流的产生又会引起它四周空气或其他系统产生相应的变化，由此引起连锁反应，最终导致其他系统的极大变化。蝴蝶效应常用来比喻一件表面上看来毫无关系、非常微小的事情，可能带来巨大的改变。

蝴蝶效应是 1963 年洛伦兹提出的，通常用于天气、股票市场等在一定时段难

以预测的比较复杂系统中。蝴蝶效应说明，事物发展的结果对初始条件具有极为敏感的依赖性，初始条件的极小偏差，将会引起结果的极大差异。



环境学派

环境学派认为在企业战略管理中，企业应该观察了解环境并保证自己对环境的完全适应。与其他学派相比，环境学派没有将战略的制定归结为组织内部的某个成分，而是将注意力转移到组织外部，重点研究组织所处外部环境对战略制定的影响。在他们的研究中，组织和领导成为被动成分，战略源于组织受环境影响的被动反应，组织必须适应环境，并在适应环境的过程中寻找自己生存和发展的位置。他们认为，事实上并不存在组织内部的战略者，也不存在任何内部的战略过程和战略领导；环境迫使组织进入特定的生态位置，从而影响战略，拒绝适应环境的企业终将死亡。

环境学派的主要观点是：（1）环境作为一种综合力量影响组织，是组织战略形成过程中的中心角色；（2）组织必须适应这些力量，否则便被淘汰；（3）领导变成了一种被动因素，负责观察、了解环境并使组织与之相适应。



计划学派

计划学派把市场环境、定位和内部资源能力视为制定战略的出发点，认为企业战略的制定过程应该是一个正规化、条理化的计划过程，不应该只停留在经验和概念的水平上。

不可不知的 1000 个财经常识

计划学派认为：(1) 战略的形成应当是一个受到控制的、有意识的、详细具体地正规化的过程。该过程可以分解成几个主要的步骤，每个步骤要考虑大量的因素和各种技巧。(2) 原则上是由主要领导人承担整个过程的责任，在实践中则由计划人员承担实施的责任。(3) 需要详尽清楚地阐明这一过程形成的战略，以便具体地落实目标、预算程序和各种运作计划，并加以实施。在此观念指导下，计划学派在最大限度上追求战略决策过程的正规化、条理化。相对于设计学派那种松散的战略形成框架，计划学派引进了许多数学、决策科学的方法，提出了许多复杂的战略规划模型，列出了一系列精心设计的步骤和必须考虑的因素。



结构学派

结构学派认为战略是一个转变的过程。结构学派提供了一种调和不同战略管理学派的方式，认为不同学派都有自己的时间、自己的位置，为战略管理的研究带来了秩序。

结构学派的具体内容包括：(1) 组织可被描述为某种稳定结构，即采用特殊的结构形式和特殊的内容相匹配，从而形成一种特殊的战略；(2) 组织的稳定结构会偶然被一些转变过程所打破，向另一种结构进行量的飞跃；(3) 结构状态与转变时期的相继交替可能会形成一种规律，如表现为组织的生命周期；(4) 战略管理的关键就是维持稳定，至少大多时候是适应性的战略变化。由周期性带来的转变，是在不破坏组织的前提下对管理混乱的转变；(5) 战略采取了计划或模式、定位或观

念，甚至策略的形式，但都是依照自己的时间和情形出现的。



金鱼缸效应

金鱼缸效应又叫“透明效应”，比喻极高透明度的民主体管理模式。金鱼缸是玻璃做的，完全透明，无论从哪个角度观察，都能看得一清二楚，企业管理者也应当像金鱼缸一样，开诚布公，管理透明。

“金鱼缸效应”把增强透明度的重点放在各层管理者的经济收入上，要求企业领导者的经济收入和费用报销要如实地向企业利益相关者公开，接受企业利益相关者的监督，并根据意见进行改进。另外，管理者应该让公司里的每一位员工都了解公司整体的经营状况，并亲自教员工看懂、了解公司的财务报表，定期公布公司的账册与各项财务资料，让全公司所有员工都知道公司的状况和发展目标。



空杯心态

空杯心态是指做事的前提是要有良好心态，一个人想学到更多学问，就必须把自己想象成一个空着的杯子，而不是骄傲自满。空杯心态不是完全否定过去，而是积极融入新的环境和新的工作。

“空杯心态”起源于一个故事。一个人自以为佛学造诣很深，所以目空一切。听说一个寺庙里有一位德高望重的老禅师，就想去拜访。老禅师接待他，并为这个人倒茶，杯子已经满了，老禅师还不停地倒。这个人就问：“大师，杯子已经满了为什么还要往里倒？”大师反问道：“是啊，既然已经满了，干吗还倒呢？”大师

第三章 不可不知的管理经济学

的意思是说,既然你已经很有学问了,干吗还要到我这里求教?可见,虚心的态度对学习和工作十分重要。



恐龙效应

在组织心理学中,人们把组织机构臃肿使得功能发挥迟钝甚至瘫痪的现象叫做恐龙效应。之所以如此,是因为有种观点认为恐龙灭绝是由于恐龙的身体与大脑相比变得越来越大,恐龙神经的传导作用变得越来越迟钝,使得行动不便,与外界环境难以适应,最终导致灭绝。

产生恐龙效应的原因主要有以下方面:(1)缺乏组织的系统性。在机构臃肿的组织里,没有一个良好的组织系统和开放的整体系统。(2)缺乏组织的权变性。机构臃肿的组织笨重得如恐龙,内部机构组织很难活跃起来,跟不上外界环境的变化,落在时代的后面。(3)组织内部结构不合理。组织的横向结构越分越多,部门之间的职能相互重复交叉,协调困难,内耗十分严重。(4)组织之间结构缺乏共享性。在机构臃肿的组织中,共享性组织很少,因此失去了共享机会。



恋爱式管理

恋爱式管理是一套使现有员工和潜在员工高度认同的高承诺型人力资源管理体系。这种体系以优秀的组织文化、有价值的愿景、良好的工作体验、更多的发展机会来满足员工特定的精神和物质方面需要,使现有员工愿意留下,并吸引潜在人才来工作,从而不断提升企业的雇主品牌形象,增强企业的竞争力。

实行恋爱式管理要首先做好三方面基础准备工作:(1)建立员工素质模型,明确“爱人”的标准。(2)运用适当的测评技术和方法,甄选理想“爱人”。(3)制定承诺计划,确立稳定的“恋爱”关系。

恋爱式管理过程中需做到:(1)建立信任机制。(2)设立共同愿景。(3)建立个性化激励机制。(4)完善沟通机制。(5)构建“恋爱”危机预警系统。

恋爱式管理的完善需要双方悉心经营,即员工应据所在岗位能力素质模型的要求不断提高自己服务企业发展的要求,而企业要加大人力资本投资,形成良性的企业运行基本机制和环境,使员工内心找到一个长久的“归宿”。



马太效应

马太效应是指好的愈好,坏的愈坏,多的愈多,少的愈少的一种现象。马太效应来自于圣经《新约·马太福音》中的一则寓言中“凡有的,还要加给他叫他多余;没有的,连他所有的也要夺过来”。美国科学史研究者罗伯特·莫顿用这个术语解释一种社会心理现象:相对于那些不知名的研究者,声名显赫的科学家通常得到更多的声望;在同一个项目上,声誉通常给予那些已经出名的研究者;一个奖项几乎总是授予最资深的研究者。任何个体、群体或地区,一旦在某一个经济活动中获得成功和进步,就会产生一种积累优势,就会有更多的机会取得更大的收益和成功。

不可不知的 1000 个财经常识



蚂蚁式管理

蚂蚁式管理是指蚂蚁在组织活动时体现出来的管理模式。蚂蚁集结的时候能够自我组织，不需要任何领导人监督，就形成一支很好的团队；更重要的是，他们能够根据环境变动，迅速调整，找到解决问题的办法。蚂蚁的另一个分工模式是弹性分工。一只蚂蚁搬食物往回走时，碰到下一只蚂蚁，会把食物交给它，自己再回头，碰到上游的蚂蚁时，将食物接过来，再交给下一只蚂蚁。

蚂蚁式管理带给管理者的启示是：第一，迅速根据环境变化进行调整；第二，即使一个个体失败，整个群体仍然可以运作；第三、自我组织，无需要太多从上而下的控制或管理，就能自我完成工作。



麦肯锡 30 秒电梯理论

麦肯锡 30 秒电梯理论来源于麦肯锡公司一次沉痛的教训：该公司曾经为一家重要的大客户做咨询。咨询结束的时候，麦肯锡的项目负责人在电梯间里遇见了对方的董事长，该董事长问麦肯锡的项目负责人：“你能不能说一下现在的结果呢？”由于该项目负责人没有准备，而且即使有准备，也无法在电梯从 30 层到 1 层的 30 秒钟内把结果说清楚。最终，麦肯锡失去了这一重要客户。从此，麦肯锡要求公司员工凡事要在最短的时间内把结果表达清楚，凡事要直奔主题、直奔结果。这就是如今在商界流传甚广的“30 秒钟电梯理论”或称“电梯演讲”。麦肯锡 30 秒电梯理论对一些向上级汇报的重要材料和领导限时性讲话稿的写作有以下启示：

一要出语惊人，二要短小精悍，三要提炼观点。



魅力型领导者

魅力型领导者是指具有自信并且信任下属，对下属有高度期望，有理想化的愿望，使用个性化风格的领导者。这种领导者有鼓励下属超越他们的预期绩效水平的能力。

魅力型领导者的影响力来自以下方面：（1）陈述一种下属可以识别的、富有想象力的未来远景。（2）提炼出一种每个人都赞同的组织价值观系统。（3）鼓励下属的创新意识，激励他们为了部门或组织而超越自身的利益。（4）信任下属并获取他们充分的信任。

魅力型领导者善于创造一种变革的氛围，热衷于提出新奇的、富有洞察力的想法，并且还能用这样的想法去刺激、激励和推动其他人勤奋工作。

此外，这种领导者对下属有某种情感号召力，可以鲜明地拥护某种达成共识的观念，有未来眼光，而且能就此和下属沟通，激励他们的工作热情。



名片效应

名片效应就是说在交际中，如果表明自己与对方的态度和价值观相同，就会使对方感觉到你与他有更多的相似性。恰当地使用“心理名片”，可以尽快促成人际关系的建立；掌握“心理名片”的应用艺术，对于人际交往以及处理人际关系具有很大的实用价值。

名片效应具体操作的要点在于：首

第三章 不可不知的管理经济学

先，要善于捕捉对方的信息，把握真实的态度，寻找其积极的、你可以接受的观点，形成一张有效的名片。其次，寻找时机，恰到好处地向对方出示自己根据“名片”打造出的形象。



模糊理论

模糊理论是在模糊集合理论的数学基础上发展起来的，主要包括模糊集合理论、模糊逻辑、模糊推理和模糊控制等方面的内容。模糊理论的基本精神是接受模糊性现象存在的事实，以处理不确定的事物为其研究目标，并将其严密地量化成计算机可以处理的讯息，不主张用繁杂的数学分析来解决模型。模糊理论发展至今已接近三十余年，应用的范围非常广泛，从工程科技到社会人文科学都可以发现模糊理论研究的踪迹与成果。模糊理论应用最有效、最广泛的领域是模糊控制。模糊控制在各种领域出人意料地解决了传统控制理论无法解决的或难以解决的问题，并取得了一些令人信服的成效。



磨洋工理论

磨洋工理论是管理学家泰勒从工人的消极怠工现象中总结出的管理经验。泰勒认为，工人磨洋工的重要原因之一是付酬制度不合理，计时工资不能体现按劳付酬，干多干少在时间上无法确切地体现出来。

泰勒认为，产生磨洋工现象的原因在于激励机制不健全。泰勒提出了解决磨洋工问题的方法：第一，对工人操作的每个动作进行科学研究，推行动作的规范化和

操作的标准化。第二，科学地根据岗位来挑选合适的工人，并进行培训和教育。第三，管理部门和工人要分工合作。第四，管理者和工人的密切协作。第五，实行计件工资制。



蘑菇定律

蘑菇定律是指无论你是多么优秀的人才，在刚开始的时候，都只能从最简单的事情做起。组织中的新人常常被置于阴暗的角落，不受重视的部门，只是做一些琐碎的工作，有时还会受到无端的批评和指责，得不到必要的指导和提携，这种情况与蘑菇的生长情景极为相似。“蘑菇”经历能够使年轻人消除很多不切实际的幻想，也能够对形形色色的人与事物有更深的了解，使年轻人尽快成熟起来，为今后的发展打下坚实的基础。蘑菇定律告诉年轻人，要从最简单、最单调的事情中学习，努力做好每一件小事，多工作，少抱怨，更快进入社会角色，赢得前辈们的认同和信任，从而较早地结束“蘑菇”时期，进入真正能发挥才干的领域。



末日管理

末日管理是指企业经营者和所有员工面对着市场和竞争，都要充满危机感，不要陶醉在暂时的成功中。比尔·盖茨说：微软离破产永远只有18个月；张瑞敏说：我每天的心情都是如履薄冰，如临深渊；柳传志说：我们一直在设定一个机制，让我们的经营者不打盹，一打盹，对手的机会就来了。这些企业家的管理理念这都是末日管理的体现。

不可不知的 1000 个财经常识

末日管理并不是消极地等待“末日”，而是要警惕“末日”到来，努力消除“末日”。末日管理的意义在于，让企业全体员工时刻怀有一种高度危机感，自觉地为公司的前途拼搏，主动地去做自己应做的事，并以灵活的运作机制适应新形势的变化，达到增强企业抗风险能力的目的。



墨菲定律

墨菲定律是指如果事情有变坏的可能，不管这种可能性有多小，它总会发生。比如你衣袋里有两把钥匙，一把是房间的，一把是汽车的，如果你现在想拿出车钥匙，会发生什么？你往往是拿出了房间钥匙。

根据墨菲定律，任何事都没有表面看起来那么简单；所有的事都会比你预计的时间长；会出错的事总会出错；如果你担心某种情况发生，那么它就更有可能发生。墨菲定律告诉我们，容易犯错误是人类与生俱来的弱点，不论科技多发达，事故都会发生。所以，我们在事前应该是尽可能想得周到、全面一些，如果真的发生不幸或者损失，应当吸取教训，努力改进，而不是企图掩盖错误。



木桶定律

木桶原理又称短板理论或木桶短板管理理论，是说一只水桶能盛多少水，并不取决于最长的那块木板，而是取决于最短的那块木板。任何一个组织，构成组织的各个部分往往是优劣不齐的，而劣势部分往往决定整个组织的水平。

因此，企业要想做好、做强，必须从产品设计、价格政策、渠道建设、品牌培植、

技术开发、财务监控、队伍培育、文化理念、战略定位等各方面——做到位才行。任何一个环节太薄弱都有可能使企业在竞争中处于不利位置，最终导致失败的恶果。



目标管理

目标管理是指一种管理方法，它能使组织中的上级和下级一起协商，根据组织的使命确定一定时期内组织的总目标，由此决定上、下级的责任和分目标，并把这些目标作为组织经营、评估和奖惩每个单位和个人贡献的标准。根据目标管理理论，管理者应该通过目标对下级进行管理，当组织最高层管理者确定了组织目标后，必须对其进行有效分解，转变成各个部门以及各个人的分目标，管理者根据分目标的完成情况对下级进行考核、评价和奖惩。

目标管理的概念是美国管理专家彼得·德鲁克 1954 年在其名著《管理实践》中最先提出的。德鲁克认为，并不是有了工作才有目标，而是相反，有了目标才能确定每个人的工作，所以企业的使命和任务必须转化为目标。



能本管理

能本管理是指通过采取各种行之有效的方法，最大限度地发挥每个人的能力，从而实现能力价值的最大化，并把能力这种最重要的资源通过优化配置，形成推动社会全面进步的巨大力量。能本管理是一种以人的能力为本的管理，是人本管理发展的新阶段。这里的“能力”，其内在结构是由知识、智力、技能和实践创新能力

第三章 不可不知的管理经济学

构成的。知识是人的认识能力的体现，智力是知识转化为智慧的能力，技能是智慧在工作实践中的一种应用能力，实践创新能力是以知识、智力、技能为基础的改造世界的能力。

由知识到智力再到技能，最后到实践创新能力，实际上呈现出一种由低层次到高层次、由认识世界到改造世界的发展过程。“能本管理”源于“人本管理”，又高于“人本管理”，把“以人为本”提升到以人的能力为本的层次上。能本管理是更高阶段、更高层次和更新意义上的“人本管理”，是“人本管理”的新发展。



能力学派

能力学派，是指一种强调以企业生产、经营行为和过程中的特有能力和出发点，制定和实施企业竞争战略的理论思想。能力学派认为，蕴含于一个企业生产经营环节中的具有明显优势的个别技术和生产技能，或者组织成员特有的集体技能和知识，是企业获得和保持竞争优势的源泉，这种特殊的智力资本能够确保企业以自己特有的方式更有效地从事生产经营活动。能力的差异是企业持久竞争优势的源泉。因此能力学派强调组织内部的技能和集体学习，以及对组织进行管理的技能，认为竞争优势的根源在于组织内部，另外新战略的采取受到公司现有资源的约束。

能力学派与以前的战略流派相比，最大的不同是注重从企业的内部来研究企业的竞争优势。能力学派打破了“企业黑箱论”，从企业独特的资源、知识和能力的角度揭示了企业竞争优势的源泉。能力学派的理论创新表现在：如何识别核心能力

已成为一个企业能否获取竞争优势的首要前提；企业的核心能力来自于企业组织内的集体学习，来自于经验规范和价值观的传递，来自于组织成员的相互交流和共同参与。



鲛鱼效应

沙丁鱼在长途运输途中容易死亡，即使有些活的，也是奄奄一息。死亡的沙丁鱼无法卖出高价格，为了解决这个问题，一位渔民在沙丁鱼的鱼槽放了一条鲛鱼。沙丁鱼为了躲避天敌的吞食，就会加速游动，从而保持了旺盛的生命力，在运输途中存活率大大增加。鲛鱼效应就是指采取措施刺激企业内部员工或者企业本身活跃起来，积极参与竞争，从而保持活力。

鲛鱼效应对企业管理的启示有两个方面：一是企业要不断补充新鲜血液，把那些富有朝气、思维敏捷的年轻人引入职工队伍或者管理层中，给那些固步自封、因循守旧的懒惰员工和官僚带来竞争压力，这样才能唤起“沙丁鱼”们的生存意识和求胜之心。二是企业要不断地引进新技术、新工艺、新设备、新管理观念，这样才能使企业在市场大潮中搏击风浪，增强生存能力和适应能力。



爬楼梯理论

爬楼梯理论是指在企业的信息化管理过程中，目标定位是全面的管理信息化，即目标是爬到顶楼，但是工作要一步一步做，要一级台阶一级台阶向上走。在具体应用中，爬楼梯理论要求我们做出企业整体的管理信息化规划，然后从投资最少、

不可不知的 1000 个财经常识

最易实施、员工最能适应的项目做起，一步一步来实现目标。

对于企业来说，信息化的第一步一般是实现工作行为风险的控制与管理，通过信息化的手段实现无纸化办公，以提高企业的效率；第二步是实现企业对员工积极性的激励与调动，控制与防范员工忠诚度风险；第三步是实现企业对客户的关怀与服务，防范企业客户忠诚度风险；第四步是要把企业的商务交流网站建立起来，实现潜在客户对企业的了解；第五步是实现对企业财务风险的控制与管理。



帕金森定律

帕金森定律是指在行政管理中，行政机构会像金字塔一样不断增多，行政人员会不断膨胀，但组织效率越来越低下。这条定律又被称为“金字塔上升”现象。帕金森定律是由英国历史学家、政治学家西里尔·诺斯古德·帕金森于 1958 年提出的。

帕金森阐述了产生帕金森定律的原因：一个不称职的官员，可能有三条出路。第一是申请辞职，把位子让给能干的人；第二是让一位能干的人来协助自己工作；第三是任用两个水平比自己更低的人当助手。在实际中，很少有人选择第一条路，因为这样会丧失许多权力；也很少有人选择第二条路，因为能干的人会成为自己的对手；绝大多数人会选择第三条路，两个平庸的助手分担了他的工作，他自己则高高在上发号施令。如此类推，对于一个组织而言，新增人员的才能是递减的，从而产生帕金森定律。



螃蟹效应

竹篓中放了一群螃蟹，不必盖上盖子，螃蟹是爬不出来的，因为当一只螃蟹爬到篓口时，其余的螃蟹就会用威猛的大钳子抓住它，最终把它拖到下层。如此循环往复，没有一只螃蟹能够成功。企业管理中把企业内部互相倾轧、勾心斗角导致企业管理不善的现象叫做螃蟹效应。螃蟹效应的主要特点是：组织成员目光短浅，只关注个人利益，而忽视团队利益；只顾眼前利益，而忽视长远利益；相互内斗，整个团队会逐渐地丧失前进的动力。

企业中的螃蟹效应一般不表现为单个人之间的内斗，而是结成朋党，以部门之间或几个团体之间的力量进行内斗。这样的企业一般是有过早期的辉煌，产品在市场上处于垄断地位，一些管理者不去思考组织的未来发展战略，而是热心于内部争权夺势，于是企业会在内耗中失去活力。



盆景效应

盆景效应就是说人们在认知对象时常会使用以点代面或以面代点的方法，从而发生认知上的偏见作用。这种现象犹如盆景中看自然风光，似是而非，并不能全面反映真正的自然风光，因而被形象地称之为盆景效应。人们在反映客观对象时，总会不自觉地使用类比性的缩微技术进行认知，从而也会产生盆景效应。可见，产生盆景效应主要有三个原因：一是以点代面的原因；二是以面代点的原因；三是自动的类比缩微或扩展的原因。盆景效应的危害是，以点代面容易产生认识的偏差，以

第三章 不可不知的管理经济学

面代点容易导致认识的短浅,自动缩微或扩展容易导致认识的扭曲。



皮格马利翁效应

皮格马利翁效应亦称罗森塔尔效应,意思是说你期望什么,你就会得到什么。皮格马利翁效应是由美国著名心理学家罗森塔尔和雅格布森在小学教学实验上验证并提出的。只要充满自信的期待,只要真的相信事情会顺利进行,事情一定会顺利进行;如果你相信事情不断地受到阻力,这些阻力就会产生。皮格马利翁是古希腊神话中塞浦路斯国王,这个国王性情孤僻,常年一人独居。他善于雕刻,孤寂中他用象牙雕刻了一座表现了他理想中的女性的美女像。久而久之,他竟对自己的作品产生了爱慕之情。于是他祈求爱神阿佛罗狄忒赋予雕像以生命,阿佛罗狄忒为他的真诚所感动,就使这座美女雕像活了起来,皮格马利翁遂称她为伽拉忒亚,并娶她为妻。后人就把由期望而产生实际效果的现象叫做皮格马利翁效应。



品牌管理

品牌管理是指一个企业把精力集中在产品的研发上,并不断推出新一代的产品,使得这种产品成为市场领袖,形成品牌,并为特定客户提供满足而不是满足整个市场的需求,从而与客户建立长期、稳定业务关系的管理方法。

成功的品牌管理有四个步骤:(1)描绘出品牌的理性因素,包括特定消费群体的信息、员工的构成、战略伙伴和投资者的关系、市场状况、竞争格局和企业结构

等;(2)描绘出品牌的感性因素,包括品牌的文化渊源、消费者的心理因素、社会责任和情绪因素等;(3)寻找品牌与众不同的地方,也就是品牌留给人们想象和感觉上独特的地方;(4)品牌的保护、培育和长期保护,这是品牌管理中最容易被忽略的,但是品牌管理中的重点。



平衡计分卡

平衡计分卡被《哈佛商业评论》评为75年来最有影响力的管理工具之一。平衡计分卡是绩效管理中的一种新思路,适用于对部门的考核。平衡计分卡不仅使用财务指标来衡量业绩,还加入了未来驱动因素,如内部经营管理过程、员工的学习成长和客户的因素,在集团规划与执行管理中发挥重要的作用。

企业实施平衡计分法的步骤是:(1)建立公司的远景与战略;(2)成立平衡计分卡小组或委员会解释公司的远景和战略,使得公司的远景及战略在企业的高层管理层中达成共识;(3)为各具体目标找出最具有意义的业绩衡量指标;(4)利用各种不同沟通渠道,加强企业内部沟通与教育;(5)与公司的计划和预算相结合,确定每年、每季、每月的业绩衡量指标的具体数字;(6)将每年的报酬奖励制度与平衡计分卡挂钩;(7)随着公司环境的变化,修正平衡计分卡衡量指标。



企业DNA模型

企业DNA模型认为企业作为一种活的非自然生物体与人类类似,有自己的遗

不可不知的 1000 个财经常识

转基因 DNA。人的 DNA 决定了人的身体素质和发育潜质，而企业 DNA 决定了企业的形态、发展、变异等特征，决定了企业类型、规模以及企业经营是否健康等最基本的方面。企业 DNA 的价值在于把企业的发展视作是一个生命体的成长。企业 DNA 模型就是把企业 DNA 引入企业战略管理的范畴，研究企业战略与战略实施能力之间的匹配程度，是决定企业战略成败的关键。



企业管理四阶理论

企业管理四阶理论是指不论企业在什么国家，属于哪个行业，历史有多久，企业的管理状态水平都可分为四个四个层次：（1）随意、感觉管理型企业：企业管理的最低层次，企业基本规章制度、企业的工作程序、管理人员的思想和行为都呈现出随意性，一切依感觉行事。该类企业多表现为，员工文化程度较低，工作效率低下，企业核心竞争力极弱。（2）一般制度管理型企业：已建立一些规章制度，但这些规章制度缺乏科学性和系统性。这类企业表现为，人才流动率大，员工工作效率较低，客户满意度不高，企业总体竞争力较弱。（3）规范化、信息化管理型企业：企业内各个领域已建立科学化、系统化和规范化现代企业制度，组织架构合理、工作流程清晰、分工职责明，战略目标明确。这类企业表现为，员工工作主动性、积极性较高，拥有一定的优秀人才，客户和员工满意度较高，竞争力较强。（4）优秀企业文化导向型企业：已建立或形成了优秀的企业文化。



企业家学派

企业家学派将战略形成过程绝对地集中在个别领导者身上，认为具有战略洞察力的企业家是企业成功的关键。

许多成功企业没有系统的、成文的战略，但它们同样经营得很好，这与管理者对企业基本价值以及存在原因具有深刻认识是息息相关的。企业家学派的最大特征在于强调领导的积极性和战略直觉的重要性，它一方面将战略制定归功于个人直觉，另一方面认为不存在规范的战略制定过程。这一学派的核心概念就是远见，它产生于领导人头脑之中，是战略思想的表现。该学派认为，战略既是深思熟虑的，又是随机应变的，在总体思路和方向的判断上应深思熟虑，在具体细节上可以随机应变，在战略的执行过程中应灵活地进行变更。企业家学派比较适用于新建企业和处于转变时期的企业，因为在这两种情况下，格外需要具有敏锐直觉的强有力的领导者，来决定企业的方向和活动范围。



权力学派

权力学派将战略形成看作是一个受到权力影响的过程，它强调的是权力和政治手段应用于战略谈判以利于获得特殊利益。权力学派认为组织是不同的个人和利益集团的联合体，战略的制定是一个在相互冲突的个人、集团以及联盟之间讨价还价、相互控制和折衷妥协的过程，无论是作为组织内部的过程还是作为组织外部环境中本身的行为。

权力学派认为整个战略制定的过程实际上是各种正式和非正式的利益团体运用

第三章 不可不知的管理经济学

权力、施加影响和不断谈判的过程。对战略制定发生作用的不再是某个人，而是一群人。这一群人利用自己的权势既争权夺势又妥协合作，使得战略制定过程成为谈判和讨价还价的过程，这时组织的活动不再受某一共同利益的驱使，而是受一些局部利益的驱使。在这种情况下，总是存在对战略认识的争议，不存在共同认可的战略意图，很难形成统一的战略和对战略的执行活动。权力学派的意义在于将权力和政治引进战略形成过程。



人力资源的雪球原理

人力资源雪球原理是通过提高员工的凝聚力，促进企业的发展，使得企业在人力资源管理工作中合理用人、育人，从而使企业不断壮大。

运用人力资源雪球原理，企业可以从三个方面提高员工的凝聚力：（1）企业在实践中要坚定不移地贯彻发展观：只有企业不断地发展壮大，外部员工才能不断进入企业，全体员工才能最大化分享到企业的利益。（2）企业应使全体员工拥有共同的信念，形成优秀的企业文化：企业切身为每个员工制定适当的职业发展规划，并赋予员工进步的方向和希望。（3）企业应让每个员工都能从企业的发展中分享利益：人力资源部门采取有效的绩效考核措施，制定公平的、具有竞争性的薪酬福利政策，并实施一定的长期激励措施获得优秀人才对企业的忠诚。



认识学派

认识学派认为战略形成过程是一个认

识的基本过程，战略实质上是一种直觉和概念，战略的制定过程实质上是战略家心里的认识过程；由于战略者所处的环境是复杂的，输入的信息在认识之前要经过各种各样的歪曲的过滤，因此战略在实际形成过程中偏重实用性而不是最优化。

认识学派从认知心理的角度出发，认为战略制定不仅是一个理性思维的过程，而且也包括一定的非理性思维，并且后者常常更为重要，因而战略的形成是一个精神活动过程。认识学派主要有以下观点：认识是无序的；认识是信息处理的过程；认识是制图过程；认识是概念形成过程；认识是构建过程。认识学派认为了解战略形成过程，最好了解人的心理和大脑，从这个意义上讲，该学派研究内容对认识心理学有很好的借鉴作用，但对战略管理研究贡献是有限的。



设计学派

设计学派认为战略制定是领导者有意识的但非正式的构想过程，并建立了知名的SWOT战略形成模型。这一模型也是计划学派的基础。该模型表明，形成战略最重要的就是围绕发展核心能力，对外部因素和组织因素进行匹配。战略学派的主要主张是：（1）战略形成应当是一个受到控制的有意识的思想过程，企业组织应当经过尽可能仔细慎重的考虑才能形成战略。（2）主要的领导人应当承担整个战略形成过程的责任，他应当是整个战略计划的设计者。（3）制定战略时，必须经过充分的设计。（4）战略应该是清晰的、易于理解和传达的。

设计学派对于战略管理理论的发展做

不可不知的 1000 个财经常识

出了很大贡献，尤其是 SWOT 模型的建立充分体现了组织内外部关系对制定战略的重要性。但是，设计学派将战略管理静态地划分为两个阶段，从而割裂了战略形成和实施间的动态联系，只能是对管理现实的初步反映。



社会人假设

“社会人”假设认为，人不是孤立的，而是一个群体中的一员，是一个有所归属的“社会人”。人除了物质需要外，还有社会需要，如友谊、安全、尊重和归属等。“社会人”假设是由管理学家梅奥提出来的，为管理实践开辟了新的方向。梅奥曾经说过：“人是独特的社会动物，只有把自己完全投入到集体之中才能实现彻底的自由。”

“社会人”假设对管理者的启示是：人与人之间的关系和组织的归属感比经济报酬更能激励人的行为，所以管理者需要和员工进行情感沟通和交流，不仅满足员工的经济需要，还要满足员工的社会需要，这样才能提高他们工作的积极性。作为管理者，不仅仅要用规章制度来管理，还要使管理人性化，使得组织更加具有活力。



数一数二原则

在竞争激烈的市场中，企业只有处处领先于对手，才能立于不败之地。企业中的任何事业部门，如果不能在市场上“数一数二”，就要被整顿、关闭或出售。这就是“数一数二”原则的含义。“数一数二”原则是由通用电气公司的 CEO 韦尔

奇提出的。韦尔奇告诫下属：不许再有官僚式的浪费，不许再有欺骗性质的计划，不许再有逃避困难的决策，任何分公司如果无法维持第一或第二，都将会被踢出通用电气公司。

“数一数二”原则提醒管理者思考：公司现有业务中，哪些值得培育，哪些应该放弃？对于那些前景不佳的业务，即使它们曾经是公司的标志性业务，也要立即关闭或出售，这样才能使公司拥有合理的业务结构并能持续发展。



危机管理

危机管理是指企业在应对各种危机情境时所进行的规划决策、化解处理、动态调整以及员工培训等活动过程，危机管理的目的在于消除或降低危机所带来的威胁和损失。危机管理的基本对策是加强信息的披露和与公众的沟通，争取得到公众的谅解与支持。

危机管理是为了应对突发的危机事件和抗拒突发的灾难事变，尽量使威胁和损失降至最低点而建立的防范、处理体系和对应的措施。美国作家菲克普曾对《财富》杂志排名前 500 强的大企业董事长和 CEO 所作的专项调查得出：80% 的人认为，企业面对危机已成为不可避免的事情，就如同人们必须面对死亡一样；有 14% 的人曾经受到严重危机的挑战。可见危机管理在企业管理过程中十分重要。



文化人假设

心理学家和管理学家对人性提出了不同的假设，诸如“理性的动物”、“社会的

第三章 不可不知的管理经济学

动物”、“经济人”、“社会人”、“复杂人”等等，这些都是人性展示的不同方面。随着人类对心理、情感、娱乐、健康、求知、审美和价值等文化需求的要求越来越高，文化已经成为现代商品的主导因素，企业文化已经成为现代企业竞争的核心力量。在这样的背景下，“文化人”假设应运而生。

“文化人”假设认为“人是文化动物”，具有文化需求。诸如内心归属感、自由感、身份感，对人的尊重，对真善美的追求，以及对人的意志和价值实现等，这些都可以看作是文化需求。

文化催生了品牌亲和力，孕育了企业凝聚力，提升了企业形象力，创造了核心竞争力。一个优秀的企业家必须能在经济活动中充分理解和熟练运用各种文化资源，谋求企业的发展。



文化学派

文化学派将战略制定视为观念形态的形成和维持过程。文化学派认为战略形成是一个集体思维过程。

文化学派的主要主张是：（1）战略形成是社会交互过程，建立在组织成员共同信念和理解的基础上；（2）个人通过文化适应过程或社会化过程来获得信念，而该过程通常是潜移默化；（3）组织成员只能部分描述巩固着他们文化的信念，而文化的来源和解释可能依然模糊；（4）战略首先采取了观念而非立场的形式，观念根植于集体意向之中，并在深藏着资源或潜能的组织模式中反映出来，受到保护并且用做竞争优势。因此战略最好描述成深思熟虑的形式；（5）文化，尤其是观念体系

不鼓励战略的改变，以便现有战略永久存在，他们至多在组织的整体战略观念中做一些立场的改变。



问题领导理论

问题领导理论认为，领导是一个过程，并且在这个过程中，领导通过提出问题来指导听众，使听众参与解决问题的过程，并得出解决问题的方针政策。在问题领导理论中领导不一定是掌权者，下属不一定是听众。一个上级可以通过提供给下属各种资源等方式扮演听众的角色；一个下属可以在某问题从提出到解决的过程中领导上级。

问题领导理论的基本概念主要有三个：（1）问题。问题是指潜在的疑问或个体获取意义的机遇。（2）领导。领导是能够很好地吸引听众的人。（3）听众。听众是指围绕在领导周围的人。所有与当前的问题有关的人，可以列入听众的队伍。



五力模型

五力模型是由迈克尔·波特在20世纪80年代初提出的用于竞争战略分析的模型。五力模型能有效分析客户的竞争环境。五力模型中五种主要竞争来源是：供应商与购买者的讨价还价能力；潜在进入者的威胁；替代品的威胁；来自当前同一行业的公司间的竞争。五种力量的不同组合，影响着行业利润潜力的变化。五种力量模型是将大量不同的因素汇集在一个简便的模型中，以便分析行业的基本竞争态势。

五力模型的理论是建立在三个假定基

不可不知的 1000 个财经常识

础上的：（1）制定战略的人了解整个行业的信息；（2）同行业之间只存在竞争关系，不存在合作关系；（3）行业规模是固定的。



薪酬外包

薪酬外包是指企业将员工薪酬方面的管理工作，外包给第三方服务机构。随着当今薪酬职能的变化，薪酬方案也变得日益复杂，薪酬方案管理系统的维护成本也比较昂贵。因此，一些企业的人力资源部门开始与第三方服务机构签约，寻求薪酬外包管理。

公司进行薪酬外包管理的原因主要有：（1）确保企业员工进行与公司经营息息相关的战略性活动；（2）在不增招员工的情况下获取额外的技术专长。不是所有的企业都适合采用薪酬外包管理。

实行薪酬外包管理的公司须具备以下特征：（1）有大量与市场数据息息相关的管理活动；（2）承诺妥善地管理薪酬计划；（3）期望节省管理工作所耗费的时间和资金，以便省出更多的时间考虑企业的经营问题；（4）尝试和体验过外包管理其他人力资源工作。



学习型组织

学习型组织是关于组织的概念和雇员作用的一种态度或理念，是用一种新的思维方式对组织的思考。在学习型组织中，每个人都要参与识别和解决问题，使组织能够进行不断的尝试，改善和提高它的能力。学习型组织以团结、协调及和谐为基础，以在组织内部建立完善的“自学习机

制”为核心，以学习、思考和创新为精神，以团队学习为基础。

学习型组织是从组织领导人的头脑中开始的。学习型组织包括建立共同愿景、团队学习、改变心智模式、自我超越、系统思考五项要素。学习型组织需要有头脑的领导，他要能理解学习型组织，并能够帮助其他人获得成功。不过创建学习型企业是一个漫长的、艰苦的过程，必须结合本企业的实际情况，不断探索、不断总结，才能建立起具有自身鲜明特色的学习型组织，真正促进企业的长远发展。



学习学派

学习学派认为战略形成是一个应急的过程，组织环境具有复杂和难以预测的特性，战略的制定首先必须采取不断学习的过程。

学习学派的主要主张有：（1）组织环境具有复杂和难以预测的特性，经常伴随对战略而言不可缺少的知识传播，因此战略的制定必须采用不断学习的形式，而战略制定和战略执行的界限在这个过程中变得不可辨别；（2）尽管领导者也必须学习，但更重要的是集体学习，这意味着在组织中存在许多潜在的战略家；（3）学习是以应急的方式进行的。战略可以在任何奇怪的地点，以任何奇怪的方式出现，而它一旦被确认后，便正式成为深思熟虑的战略；（4）领导者的作用不再是预想深思熟虑的战略，而是去管理战略学习的过程；（5）战略首先是作为过去的行为模式出现，然后才可能成为未来的计划，并最终变成指导总体行为的观念。学习学派实际是将战略视为一个复杂的、进化的、渐

第三章 不可不知的管理经济学

进的、文化和政治的、想象的过程，这些为高层管理人员的决策提供了更全面的视野。



一分钟管理法

一分钟管理法是当今世界最流行的管理方法，具体内容为：一分钟目标、一分钟赞美及一分钟惩罚。一分钟目标，就是企业中的每个人都将自己的主要目标和职责明确地记在一张纸上，在一分钟内能读完。一分钟赞美，就是企业的经理经常花费不长的时间，在职员所做的事情中，挑出正确的部分加以赞美。一分钟惩罚，就是对有关的人员首先进行及时批评，指出其错误，然后提醒他，自己是如何器重他，不满的是他此时此地的工作。

一分钟管理法简单、实用，大大缩短了管理过程。一分钟目标便于每个员工明确自己的工作职责，努力实现自己的工作目标；一分钟赞美可使每个职员更加努力地工作，使自己的行为趋向完善；一分钟惩罚可使做错事的人乐意接受批评，促使他今后工作更认真。



隐性领导

隐性领导是指以下属为中心，以领导行为的内隐为根本的一种领导方式。隐形领导中领导者主要通过设计和改变环境及条件、提供引导支持和服务等手段来对下属施加无形的领导力。隐形领导强调领导的软性和柔性控制，让下属在不知不觉中接受了领导。

隐性领导方式有助于下属避免知识创新的非理性，降低组织创新的难度；有利

于激发人的能动性和创造性，符合知识创新的要求；适应了知识型员工观念的转变趋势，真正体现了尊重知识，尊重人才；有利于稳定知识型员工队伍，减少关键人才的离职率。



战略 5P 模型

战略 5P 模型是指企业战略是由五种规范的定义阐述的，即计划（Plan）、计策（Ploy）、模式（Pattern）、定位（Position）和观念（Perspective）。战略是一种计划，是指战略是一种有意识、有计划、有组织的行动程序，是解决一个企业如何从现在的状态达到将来位置的问题。战略是一种计策，是指战略在特定的环境下成为行动过程中的手段和策略，成为在竞争博弈中威胁和战胜竞争对手的工具。战略是一种模式，是指战略可以体现为企业一系列的具体行动和现实结果，而不仅仅是行动前的计划或手段。战略是一种定位，是指战略是一个组织在其所处环境中的位置，对企业而言就是确定自己在市场中的位置。战略是一种观念，是指战略表达了企业对客观世界固有的认知方式，体现了企业对环境的价值取向和组织中人们对客观世界固有的看法，进而反映了企业战略决策者的价值观念。战略 5P 模型是加拿大麦吉尔大学教授明茨伯格首先提出来的。



帐篷理论

做事情一定要有高度，有了高度才能增加容量，就像帐篷的容量，不仅仅取决于篷布的大小，还要看支撑篷布的竹竿有

不可不知的 1000 个财经常识

多高，竹竿越高，帐篷的容量就越大，这就是帐篷理论。帐篷理论常常用来解释企业的核心竞争力：帐篷中心支柱代表企业的核心技术能力，帐篷其他柱子代表核心技术之外的其他能力，稳固帐篷代表有效管理体制及企业文化建设。所以在强化企业核心竞争力时一定要培育企业核心竞争力中的核心技术，关注核心竞争力各要素之间的辩证关系，保障核心竞争力的持续、稳固与发展。加长帐篷中心支柱也就是加大核心技术的研发力度，更换材料也就是核心竞争力的发展创新。帐篷理论最初是由约翰·辛格约瑟夫·弗克曼在其所著的《卓越领导》一书中提出的。



执行力

执行力是指贯彻战略意图，完成预定目标的操作能力，是把企业战略、规划转化成为效益、成果的关键，是企业竞争力的核心。执行力不仅是一个战术层面上的问题，也是一个战略层面上的问题，它是一个系统工程，更是一门学问，它必须充分融入到一个公司的各个方面，渗透到它的战略、目标、文化等各个方面。要提高企业的执行力，不仅要提高企业中每一个人的执行力，而且要提高每一个单位、每一个部门的整体执行力，从而形成企业的系统执行力，进而才能形成企业的执行力和竞争力。企业执行力的五个关键词是：沟通、协调、反馈、责任和决心。



煮蛙效应

煮蛙效应是指将一只青蛙放在煮沸的大锅里，青蛙立即蹿了出去，并安然落

地。当把它放在一个装满凉水的大锅里，任其自由游动，再用小火慢慢加热，青蛙虽然可以感觉到外界温度的变化，却因惰性而没有立即往外跳，等后来感到热度难忍时已经来不及了。企业就像这只青蛙，面对渐热式的企业竞争环境的改变没有疼痛的感觉，最后被淘汰了仍不知道。

煮蛙效应告诉我们最可怕的是缓慢渐进的危险降临，而不是突然的危机降临。突然的危机降临可以使企业动员自身全部的潜能，并迅速地做出各种反应以摆脱危机；缓慢渐进的危机降临往往使企业无法感觉到，甚至到了死的门槛也毫无反应。

企业要避免煮蛙效应，首先，要求其最高管理层具备危机意识；其次，危机意识要应成为每个职能部门和每位员工共同面临的课题。在最高管理层具备危机意识的基础上，企业要善于将这种危机意识向所有的员工灌输，使每位员工都具备居安思危的思想。



资源学派

资源学派是竞争战略的综合理论分析框架，资源学派打破了经济利润来自垄断的传统经济学思想，认为企业资源与能力的价值性和稀缺性是其经济利润的来源。

资源学派认为资源是一个企业所拥有的资产和能力的总和。一个企业要获得佳绩，就必须发展出一系列独特的具有竞争力的资源并将其配置到拟定的竞争战略中去。柯林斯和蒙哥马利提出资源价值评价的五项标准是：（1）不可模仿性：资源是否难以为竞争对手所复制；（2）持久性：判断资源价值贬值的速度；（3）占有性：分析资源所创造价值为谁占有；（4）替代

第三章 不可不知的管理经济学

性：预测一个企业所拥有的资源能否为另一种更好的资源代替；（5）竞争优势性：在自身资源和竞争对手的资源中，谁的资源更具有优越性。通过上述五个方面的评价，通常能够表明一个企业资源的总体状况，从而为制定和选择竞争战略提供一个坚实可靠的基础。



自来水哲学

自来水哲学是指以品质优良的商品，用消费者能购买的价格，像自来水一样源源不断地为顾客提供出来，顾客受益是企业收益的最大源泉。自来水哲学的核心就是永远为民众服务，即通过丰富和不断增多的物质使人们得到生活的安定和幸福。从本质来看，自来水哲学是通过工业生产手段，把原来只能供少数人享受的奢侈品变成普通大众都能享受的普及品。

自来水哲学最初是由日本松下电器公司创始人松下幸之助提出来的，是松下幸之助一生经营活动的总结和写照。松下幸之助的目标是谋求民众的幸福，注意开发新产品，力求比原来的同类产品更实用、更方便，并且把生产的质量作为企业信誉的根本。自来水哲学的经营方针使松下得到了顾客的信赖，度过了一个又一个难关，逐步走上壮大之路。



自我实现人假设

“自我实现人”是指人都想要发挥自己的潜力，充分展示自己的才能，实现自己的理想和抱负，使自己的人格趋于完美。或者说，人除了物质需求和社会需求之外，还有一种想充分运用自己的能力、

发挥自己的潜力的强烈欲望。

“自我实现人”假设是由美国心理学家马斯洛提出的。马斯洛把人的需要分为五个层次，即生理的需要、安全的需要、爱和归属的需要、尊重的需要和自我实现的需要。“自我实现人”假设认为，自我实现是人的最高层次需要，只有使每一个都有机会将个人的才能、智慧发挥出来，才能最大限度地调动人的积极性。

“自我实现人”假设告诉我们，管理者的重点不是放在计划、组织、指导、监督、控制上，而是要创造一种适宜的工作环境，使人们能在这种环境下充分挖掘自己的潜力，充分发挥自己的才能。



走动管理

走动管理是指高阶主管经常抽空前往各个办公室走动，以获得更丰富、更直接的员工工作问题，并及时了解所属员工工作困境的一种策略。走动管理不是到各个部门走走而已，而是要搜集最直接的讯息，以弥补正式沟通管道的不足。敏锐的观察力是走动管理成功的关键。走动管理最适用于离第一线比较远的高层主管，组织比较庞大的单位由于层级较多，高层主管更需勤于走动，协助其做政策性的决定。走动管理的概念起源于美国管理学者彼得思与瓦特门在1982年出版的名著《追求卓越》一书。

麦当劳快餐店创始人雷克罗克，是美国社会最有影响力的十大企业家之一，他不喜欢整天坐在办公室里，大部分工作时间都用在“走动管理”上，即到所有各公司、部门走走、看看、听听、问问，及时了解情况，现场解决问题。

不可不知的 1000 个财经常识

第四章 不可不知的财务经济学



标准成本管理

标准成本管理是依据各生产流程的操作规范，利用健全的生产、工程、技术测定（包括时间及动作研究、统计分析、工程实验等方法），对各成本中心及产品制定合适的数量化标准，再将该数量化标准金额化，作为成本绩效衡量与标准产品成本计算的基础。

标准成本管理的内容是：（1）标准成本的制定。制定标准成本时，应充分考虑有效作业状态下所需要的材料和人工数量，预期支付的材料和人工费用，以及在正常生产情况下所应分摊的间接费等因素。（2）标准成本的控制。成本管理的关键在于控制，而成本控制就是动用现代成本会计的各种方法，使各项成本达到预期标准的一种措施，通过成本控制使实际成本逐步达到标准成本，这就实现了企业降低成本增效的目标。（3）成本差异揭示与分析。（4）成本差异的账务处理。标准成本法下，为各种成本差异要分别设差异账户单独归集。



财务报表附注

财务报表附注是为了便于财务报表使用者理解财务报表的内容而对财务报表的编制基础、编制依据、编制原则和方法及

主要项目等所作的解释。财务报表附注是对财务报表的补充说明，是财务会计报告体系的重要组成部分。

财务报表与附注之间存在一个主次关系，财务报表是根，附注处于从属地位。通过报表附注的文字说明，辅以某些统计资料或定性信息，可弥补财务信息的不足，从而能全面反映企业面临的机会与风险，将企业价值充分体现出来，保证了信息的完整性，有助于信息使用者做出最佳的决策。财务报表附注除了解释和补充说明财务报表内容外，还要对其加以分析、评价，并有针对性地提出一些改进工作的建议、措施，帮助使用者更全面了解企业状况的要求，增强财务报告体系的灵活性。



财务弹性

财务弹性也叫财务适应能力，是指企业适应经济环境变化和利用投资机会的能力。财务弹性具体是指公司动用闲置资金和剩余负债能力，应对可能发生的或无法预见的紧急情况，以及把握未来投资机会的能力，是公司筹资对内外环境的反应能力、适应程度及调整的余地。

财务弹性的这种能力来源于现金流量和支付现金需要的比较。当企业的现金流量超过支付现金的需要，有剩余的现金时，企业适应性就强。通常用现金股利保

第四章 不可不知的财务经济学

障倍数、资本购置比率、全部现金流量比率、再投资现金比率等指标衡量企业的财务弹性。保持适度的财务弹性，是灵活适应资本市场变动的必要条件；是合理运用财务杠杆收益的前提；是调整融资规模、融资结构的基础。



财务动力机制

财务动力机制是为了实现企业的财务目标而经历的动力传递过程和采取的激发动力的手段。财务动力机制的两个构成部分是：（1）财务收入调控体系，主要包括财务收入形成调控、财务收入初分配调控等。（2）利润调控体系，主要包括利润实现调控、利润分配调控和平均利润调控等。

财务动力机制是财务机制运行的目的，本金的投入只有在取得预期的收益后，这种投入才是有意义的，才需要继续投入，使财务活动不间断地进行。如果本金投入不能取得收益，甚至出现严重亏损，原投入的本金遭受损失，则财务主体就失去了继续投入的积极性，财务活动就会中断。财务动力机制是由财务机制内各种激励要素组成的有机整体，这些激励要素主要有：企业财务目标、企业内部财务管理体制、企业内部竞争、精神手段。



财务风险

财务风险是指企业在各项财务活动中由于各种难以预料和无法控制的因素，使企业在一定时期、一定范围内所获取的最终财务成果与预期的经营目标发生偏差，从而形成的使企业蒙受经济损失。财务风

险是客观存在的，企业管理者对财务风险只有采取有效措施来降低风险，而不可能完全消除风险。

根据风险的来源可以将财务风险划分为以下几类：（1）筹资风险，指由于资金供需市场、宏观经济环境的变化，企业筹集资金给财务成果带来的不确定性。主要包括利率风险、再融资风险、财务杠杆效应、汇率风险、购买力风险等。（2）投资风险，指企业投入一定资金后，因市场需求变化而使最终收益与预期收益偏离的风险。（3）经营风险，指生产经营过程中，供、产、销各个环节不确定性因素的影响所导致企业资金运动的迟滞，产生企业价值的变动。主要包括采购风险、生产风险、存货变现风险、应收账款变现风险等。（4）存货管理风险，如何确定最优库存量是一个比较棘手的问题。（5）流动性风险，指企业资产不能正常和确定性地转移现金，或企业债务和付现责任不能正常履行的可能性，包括企业的变现力和偿付能力两方面。



财务杠杆

财务杠杆是指企业利用负债来调节权益资本收益的手段。合理运用财务杠杆会给企业权益资本带来额外收益，但是同时会给企业带来财务风险。财务杠杆是否给公司经营带来正面或者负面影响，关键在于该公司的总资产利润率是否大于银行利率水平。当银行利率水平固定时，公司的赢利水平低，股东没有得到应有的报酬，财务杠杆在此对企业的经营业绩发挥了负面作用，抑制了公司的成长。造成这种结果的原因主要在于公司的赢利能力低，借

不可不知的 1000 个财经常识

债资金利用率没有得到高效运作；公司没有重视内部经营管理，没有将有限的财务资源投资到企业最具有竞争力的业务上。



财务管理

财务管理是在一定的整体目标下，对资产的购置、资本的融通以及利润分配的管理。财务管理的目标有产值最大化、利润最大化、股东财富最大化以及企业价值最大化等。财务管理的内容有筹资管理、投资管理、营运资金管理以及利润分配管理。

财务管理的基本理论包括：（1）资本结构理论，是研究公司筹资方式与公司市场价值关系的理论；（2）现代资产组合理论，是关于最佳投资组合的理论；（3）期权定价理论，是有关期权的价值或理论价格确定的理论；（4）有效市场假说，是研究资本市场上证券价格对信息反映程度的理论。（5）代理理论，是研究不同筹资方式和不同资本结构下代理成本的高低，以及如何降低代理成本提高公司价值的理论；（6）信息不对称理论，是研究信息不对称对公司价值影响的理论。



财务管理信息化

财务管理信息化是指利用先进的信息技术和现代化的管理手段，以会计信息系统为基础，全面实现会计电算化，并推行网络财务，实行财务核算、分析、控制、决策和监督等现代化财务管理模式、方式及各项功能，从而能够进一步实现管理数字化，并最终实现管理信息化。

财务管理信息化具有实现物流、资金

流、信息流同步化，财务管理集成化，财务组织弹性化以及财务资源供应链化等特点。实施企业财务管理信息化建设，拓展了财务管理空间，加快了财务管理时效，提升了财务管理效能，增强了资源使用的有效性。一般来说，财务管理信息化应该包括会计事务处理信息系统，财务管理信息系统，财务决策支持系统，财务经理信息系统以及组织互联信息系统五个部分。这些系统的成功建立以及相互之间的集成管理是财务管理信息化成功的体现，他们之间的关系密不可分。



财务管理再造

财务管理再造是对财务管理体制、地位、人员、机制等方面进行再配置，以显著提高企业财务管理水平和经济效益。

财务管理再造的主要内容是：（1）组织流程变革。在理顺财务管理组织机构前提下，用流程导向替代职能导向，实施流程管理。（2）注重资金时间价值。在企业筹资、投资运营决策中充分考虑货币时间价值，把握利率、物价指数、通货膨胀率、贴现率等指标对企业经营的影响。（3）善于进行财务关系协调。充分协调企业与各种利益相关者的关系，创造良好的财务环境。（4）考虑风险与收益的均衡。既要支持发展，又要控制风险。（5）主动进行资源合理配置。不仅要管好企业实物资源，恰当地优化实物资源的结构，而且要主动关注信息、人力、技术资源的配置问题。（6）追求经营活动现金净流量。抓现金流量是理财工作的重点，只有经营活动创造的现金净流量才是企业价值实现的根本保证。（7）关注委托代理关系。完善

第四章 不可不知的财务经济学

公司治理是企业改革的方向，同时要充分发挥制度管理的重要性，并积极防范道德风险给企业带来的损失。



财务规划

财务规划是指纳税人或其代理人在合理合法的前提下，自觉地运用税收、会计、法律、财务等综合知识，采取合法合理的手段，以期降低税收成本服务于企业价值最大化的经济行为。财务规划是对企业财务活动的整体性决策，其着眼点不是当前，而是未来，是立足于长远的需要，对企业财务活动的发展所做出的科学判断。财务规划的作用是：明确企业不同经营活动的投资计划与企业可行的融资选择之间的关系；使企业能够清楚各种投资和融资选择。

财务规划的主要特性是：（1）全局性。财务规划是以整个企业的筹资、投资和经营管理的全局性为对象，根据企业长远发展需要而制定的。（2）长期性。制定财务规划是为了谋求企业未来的长远发展。财务规划一经制定就会对企业未来相当长时期内的财务活动产生重大影响。（3）风险性。科学合理的财务规划可以减少企业经营风险，避免企业陷入财务困境。（4）适应性。财务规划把企业与外部环境融为一体，通过分析、评估等手段尽最大可能避免企业财务管理中所出现的问题，增强企业对各种复杂因素的适应性。



财务结构

财务结构是指资产负债表右边的全部项目是如何构成的，及它们之间的比例关

系等。财务活动通常是在有风险的情况下进行的，企业财务结构的分析制定，必须研究风险、计量风险并设法控制风险，以求大限度地扩大股东财富。

财务结构设计的要点是：（1）资产结构要关注流动资产与长期资产的比例，特别是流动资产中货币性资产的比重，因为货币性资产会随经营规模的变化而随时调节；（2）资本结构中要关注短期资本与长期资本的比例，特别是短期资本中临时筹资的比重，因为临时筹资往往是为应付经营高峰而借入的短期信贷，风险最大；（3）财务结构的调整最终归结于两类结构的配合，良好的结构配合能够有效规避风险，谋取最大收益。



财务竞争力

财务竞争力是一种以知识、创新为基本内核的，扎根于企业财务能力体系中的，有利于实现企业可持续竞争优势的整合性能力，是企业各项财务能力高效整合后作用于企业财务可控资源的一种竞争力。财务竞争力是企业在实现其财务经营目标过程中所表现出来的能力，是企业的财务战略、财务资源、财务能力、财务执行、财务创新等有机结合所产生的综合实力。企业一旦树立起财务竞争力的观念，便会促使企业走出产品、商品生产经营的天地，积极盘活企业的存量资产、调整产业结构和资本结构，进入资本经营的新领域，以求提高企业的竞争力。

财务竞争力就是企业竞争力中的局部能力，相对企业竞争力的系统性而言，具有一定的独立性。通过提高财务竞争力可以改善企业的财务管理水平，也可能使得

不可不知的 1000 个财经常识

企业的收益暂时得以提升，但企业竞争力的提高，还需要通过组织的各种职能来实现。



财务柔性

财务柔性是指企业资本运作、财务活动存在着变数，具有不确定性。针对企业财务活动中环境的变化及由环境引起的不确定性，企业动态地实施财务管理，就是企业柔性财务管理。企业财务柔性表现在企业资本运动和财务活动的各个方面，包括资本筹集的柔性、资本运用的柔性及资本收益分配的柔性。

柔性财务管理活动中，人的价值观念、行为方式起着决定性的作用。在实施财务管理过程中，应发挥人本管理的最大效用，以人的发展为出发点，围绕人的价值管理开展财务活动，协调好财务关系，使财务管理能充分调动全体企业人员的积极性和创造性，促进企业技术创新，最终实现企业的发展。



财务外包

财务外包是指企业将财务管理过程中的某些事项或流程外包给外部专业机构代为操作和执行的一种财务战略管理模式。

财务外包根据其外包形式可分为传统财务外包和现代网络财务外包。传统财务外包主要是将整个财务管理活动根据企业的需要分解成若干模块，如总账核算、往来账款管理、工资核算、固定资产管理、报表系统、纳税申报等模块，将这些模块中企业不擅长管理或不具有比较优势的部分外包给那些在该方面居于行业领先水准

的专业机构处理。现代网络财务外包是利用提供财务应用服务的网络公司搭建的网络财务应用平台，通过合同或协议的形式，企业将全部或部分财务系统业务外包给服务商，由服务商通过互联网上的专营网站替代企业执行财务操作流程及财务信息的生产职能，而分析、决策的职能仍由本单位高层财务管理人员执行，同时服务商保证财务信息质量并给予必要的咨询和指导。



财务协同效应

财务协同效应就是指在企业兼并发生后，将低成本的内部资金，投资于被收购企业的高效益项目上，从而使兼并后的企业资金使用效益更为提高。

财务协同效应能够为企业带来效益，主要表现在：（1）企业内部现金流入更为充足，在时间分布上更为合理。企业兼并发生后，规模得以扩大，资金来源更为多样化。（2）企业内部资金流向更有效益的投资机会。混合合并使得企业经营所涉及的行业不断增加，经营多样化为企业提供了丰富的投资选择方案。（3）企业资本扩大，破产风险相对降低，偿债能力和取得外部借款的能力提高。企业兼并扩大了自有资本的数量，自有资本越大，由于企业破产而给债权人带来损失的风险就越小。（4）企业的筹集费用降低。合并后企业可以根据整个企业的需要发行证券融集资金，避免了各自为战的发行方式，减少了发行次数。



财务预警

企业财务预警是指借助企业提供的财

第四章 不可不知的财务经济学

务报表、经营计划及其他相关会计资料，利用财会、统计、金融、企业管理、市场营销理论，采用比率分析、比较分析、因素分析及多种分析方法，对企业的经营活动、财务活动等进行分析预测，以发现企业在经营管理活动中潜在的经营风险和财务风险，并在危机发生之前向企业经营者发出警告，督促企业管理当局采取有效措施，避免潜在的风险演变成损失。

作为企业经营预警系统的重要子系统，财务预警可以为企业纠正经营方向、改进经营决策和有效配置资源提供可靠依据。在财务预警分析中，常用的基本方法有定性分析法与定量分析法。定性分析法是依靠人们的主观分析判断进行财务预警分析的方法，主要有标准化调查法、流程图分析法、管理评分法等；定量分析法是根据过去比较完备的统计资料，应用一定的数学模型或数理统计方法对各种数据资料进行科学的加工处理，主要有一元判定模型、多元线性判定模型、多元逻辑模型、多元概率比回归模型、人工神经网络模型等方法。



财务约束机制

财务约束机制是财务机制的重要组成部分，是由财务机制内各种约束要素组成的有机整体，企业财务在各种约束条件下实现自我控制、自我制衡的机能。

财务约束机制的作用是：（1）充当财务运行机制的控制器和调节器，对财务机制的运行方向进行约束和控制。（2）不断调整财务机制使之适应外部环境的变化。

财务机制对环境的作用表现为其功能的发挥，而环境对财务机制的作用则表现

为约束。财务约束机制包括外部约束机制和内部约束机制两个方面。外部约束机制是外部环境对企业财务行为的一种限制机能，其主要方式有法律及制度约束、经济约束、道德约束等。内部约束机制是一种自我约束、自我制衡系统，是一种激励型约束，主要包括责任约束、制度约束、预算约束、风险约束等。



财务运行机制

财务运行机制是指财务各要素之间彼此依存、有机结合和自动调节所形成的内在关联和运行方式，它是企业财务机制的主要部分。财务运行机制是财务活动规律和资金运行规律的内在表现，是财务管理体制存在并发挥作用的依据。

财务运行机制的内容是：（1）自主经营机制。建立现代企业制度，企业作为法人实体拥有法人财产权，享有独立的财务管理权，承担相应财务责任和风险。所谓自主经营就是保证企业根据成本效益原则、风险收益均衡原则自主安排。（2）自我发展机制。企业发展是企业作为有机体的一种功能，在经营活动中不断发展壮大。（3）自我调节机制。企业在整个运行过程中需要通过自我调节机制的作用不断理顺企业内外各种关系，以健全自身的功能。



财务战略管理

财务战略管理是指企业在分析理财环境的基础上，服从和服务于企业战略的前提下，对企业资源筹集和配置活动进行的全局性和长远性的谋划，它是战略理论在

不可不知的 1000 个财经常识

财务管理领域的应用与延伸。财务战略管理是为实现企业战略目标和加强企业竞争优势，运用财务战略管理的分析工具，确认企业的竞争地位，对财务战略的决策与选择、实施与控制、计量与评价等活动进行全局性、长期性和创造性的谋划过程。

一个较为完整的财务战略管理过程由四个基本环节构成。这四个环节按先后顺序分别为理财环境分析、财务战略制定及目标分解、财务战略实施和财务战略实施结果评估与控制。财务战略是为谋求企业资金均衡、有效流动和实现企业战略，为加强企业财务竞争优势，在分析企业内、外环境因素影响的基础上，对企业资金流动进行全局性、长期性和创造性的谋划。一般来说，财务战略有三种路径选择：扩张型、稳健型、防御收缩型。



财务整合

财务整合是指并购方对被并购方的财务制度体系、会计核算体系统一管理和监控。企业并购的目标是通过核心能力的提升和竞争优势的强化创造更多的新增价值。因此，在财务整合过程中，企业也必须紧紧围绕这一目标，以成本管理、风险控制 and 财务管理流程的优化为主要内容，通过财务整合力求使并购后的公司在经营活动上统一管理，最大限度地实现并购的整合和协同效应。企业并购后的财务整合应遵循以下原则：及时性原则、统一性原则、协调性原则、创新性原则和成本效益原则。

并购公司的财务整合必须以企业价值最大化为中心，这个中心也是财务管理目标导向整合的一个依据，如果偏离这个中

心，会使财务整合走向官僚化和低效率。以企业价值最大化为中心的同时，财务整合必须以并购公司的发展战略为准绳。通过财务整合，使并购公司经营活动统一管理、统一规范，使并购公司投融资活动统一规划，最大限度地实现并购公司的整合与协同效应。



财务支撑力

财务支撑力是指财务职能方面的支撑。广义的财务支撑力泛指与财务有关的一切财务方面的功能；狭义的财务支撑力则专指与财务职能部门直接相关的功能，

财务支撑力主要包括的内容是：（1）财务导向力。每一个企业的财务活动及财务观念，都具有鲜明的方向性。这种方向性，是通过企业的领导、财务部门的态度、主张、价值取向以及财务行为表现出来的。（2）财务动员力。是指企业财务体系动员所有可用的资源以实现企业发展目标的能力。（3）财务凝聚力。是指企业为了保障自身的利益和社会成员的协调发展，通过有效的财务管理，实现其财务目标所体现出来的力量。（4）财务规范力。是企业财务活动中形成并为人们所遵循的一种准则体系，这种规范体系是确立和协调企业财务关系的要求和结果。（5）财务协调力。是指企业财务部门在处理财务关系，处理企业与理财环境之间的关系方面所体现出来的一种能量。（6）财务控制力。就是企业财务管理部门用一定的方式或手段影响和操纵人们的财务行为，确保企业实现自身财务目标的一种力量。

第四章 不可不知的财务经济学



财务状况变动表

财务状况变动表是用来反映企业一定会计期间内各种资产、负债和所有者权益增减变化的原因，分析资金取得的来源和运用的方向，说明企业财务情况变动的动态报表。财务状况变动表的主要作用是：

- (1) 财务状况变动表揭示了企业资金变动的原因，反映企业在会计期间内动态的财务状况，即经营活动及投资和筹资活动的概况。
- (2) 财务状况变动表具体说明了资金变化的原因和结果，提供报告期内企业财务状况变动的全貌，有利于了解企业资金变化的来龙去脉。
- (3) 财务状况变动表是连接资产负债表和损益表的桥梁。

财务状况变动表是公司每年向其股东或证券管理委员会呈交的三种主要财务报表之一，其目的是报告在本会计年度里所有流进公司的资金来源以及这些资金被运用的具体情况。财务状况变动表左侧是反映营运资金增减变动的原因和过程，是主表；右侧则是附表，反映企业营运资金内部项目变动情况，是财务状况变动的结果。由于财务状况变动表左右两方是从动态和静态两个不同的角度来说明企业财务状况变动的原因、过程和结果，因此左右两方的金额相等。



筹资风险

筹资风险是指由于负债筹资引起的风险。企业承担筹资风险程度因负债方式、期限及资金使用方式不同而不同。因此，筹资决策除规划资金需要数量，并以合适的方式筹措到所需资金以外，还必须正确权衡不同筹资方式下的风险程度，并提出

规避和防范风险的措施。可以通过确定最佳资本结构、合理安排筹资期限、科学预测利率及汇率的变动、进行风险转移等方式规避筹资风险。

按照筹资风险的成因不同，筹资风险可以分为：(1) 现金性筹资风险。指由于现金短缺、现金流入的期间结构与债务的期限结构不相匹配而形成的一种支付风险。现金性筹资风险对企业未来的筹资影响并不大。(2) 收支性筹资风险。指企业在收不抵支的情况下出现的到期无力偿还债务本息的风险。收支性筹资风险是一种整体风险，它会对企业债务的偿还产生不利影响。



存货资产

存货资产是指企业生产经营过程中，为销售或耗用而储备的资产。存货资产包括原材料、燃料、在产品、自制半成品、产成品、低值易耗品、包装物、修理用备件、外购商品等内容。存货资产的特征是实体资产本身具有价值，并且通过出售实体资产的价值实现其功能价值。存货资产的功能价值是指购买者因其获得该实体资产的功能价值后愿意向出售方支付的价值。企业存货的计价应以实际成本为准。按照有关规定，企业必须定期或不定期对存货进行清查盘点。

在财务管理上，必须建立存货的合理库存，既能满足顾客持续不断的需要，又不会造成企业存货积压。另外，由于存货资产的变现还涉及到购买者愿不愿意和有没有能力支付存货价款，所以存货变现还面临购买者的信用风险。这样，在财务管理中必须对购买者进行信用评价、信用控

不可不知的 1000 个财经常识

制，并采取有效的收账方式，保证及时收回存货资产的价款。



防御收缩型财务战略

防御收缩型财务战略，是指以预防出现财务危机为目的的一种财务战略。实施防御收缩型财务战略的企业，一般将尽可能减少现金流出和尽可能增加现金流入作为首要任务，通过采取削减分部和精简机构等措施，盘活存量资产，节约成本支出，集中一切可以集中的人力，用于企业的主导业务，以增强企业主导业务的市场竞争力。由于这类企业多在以往的发展过程中曾经遭遇挫折，也很可能曾经实施过快速扩张的财务战略，因而历史上所形成的负债包袱和当前经营上所面临的困难，就成为迫使其采取防御收缩型财务战略的两个重要原因。“高负债、低收益、少分配”是实施这种财务战略的企业的基本财务特征。



风险管理

风险管理是指当企业面临市场开放、法规解禁、产品创新时，会使企业承受的变化程度提高，增加了经营的风险性。良好的风险管理有助于降低决策错误概率、避免损失。损失发生前风险管理的目标是避免或减少风险事故形成的机会；损失发生后风险管理的目标是努力使损失的标的恢复到损失前的状态。风险管理的基本原则是：以最小的成本获得最大的保障。

风险管理需要应对的主要风险包括：

(1) 市场风险，市价波动对企业营运或投

资产产生的风险；(2) 信用风险，交易对手无力偿付货款、或恶意倒闭的风险；(3) 流动性风险，影响企业资金调度能力的风险；(4) 作业风险，作业制度不良与操作疏失对企业造成的风险；(5) 法律风险，契约完备与否对企业可能产生的风险；(6) 会计风险，会计处理与税务对企业盈亏可能产生的风险；(7) 资讯风险，资讯系统的安控、运作失当导致的风险；(8) 策略风险，企业选择市场利基或核心产品失当的风险。



公司资本制度

狭义上的公司资本制度是指公司资本的形成、维持、退出等方面的制度安排，侧重于研究出资、资本的增减与资本的退出三个方面所涉及的问题；广义上的公司资本制度是指围绕股东的股权投资而形成的关于公司资本运作的一系列概念网、规则群与制度链的配套体系，不仅包括了狭义上的公司资本制度，而且还涉及到资本的转化、公司利润的分配等方面的问题。

由于公司资本对公司有着极其重要的意义，为保护债权和交易安全，各国公司立法都将其作为重要内容加以规范，对公司资本各具特色的规定，形成了种种不同的公司资本制度。西方国家目前已经形成的有法定资本制度、授权资本制度和折衷资本制度三种。一般认为，法定资本制具有确保公司资本真实、可靠，从而保障债权人利益和交易安全的优点，但比较僵化，从而影响公司的效益。授权资本制则具有更大的灵活性，更符合现代经济发展的要求，但容易造成公司滥设和公司资本虚空。折衷资本制吸收了法定资本制和授

第四章 不可不知的财务经济学

权资本制的优点，而克服了两者的弊端，被看作是一种更具优越性的资本制度。



购买力风险

购买力风险又称通货膨胀风险，是指由于通货膨胀因素使成本增加或实际收益减少的可能性。通货膨胀风险的主要表现是：（1）在通货膨胀时期，存款利率通常会相应提高，从而直接加大从银行融资的成本。（2）在通货膨胀情况下，物价普遍上涨，社会经济运行秩序混乱，企业生产经营的外部条件恶化。（3）在通货膨胀条件下，随着商品价格的上涨，证券价格也会上涨，投资者的货币收入有所增加，会使他们忽视通货膨胀风险的存在，并产生一种货币幻觉。（4）由于货币贬值，货币购买力水平下降，投资者的实际收益不仅没有增加，反而有所减少。

一般来讲，可通过计算实际收益率来分析购买力风险。资产实际收益率等于资产名义收益率减去通货膨胀率。通货膨胀率越高，资产实际收益率越低，当通货膨胀率高于资产名义收益率时，资产实际收益率即为负数，资产的实际购买力反而下降了。



获利能力

获利能力就是企业资金增值的能力，通常表现为企业收益数额的大小与水平的高低。上市公司经常采用每股收益、每股股利、市盈率、每股净资产等指标评价其获利能力。

每股收益是反映企业普通股股东持有每一股份所能享有企业利润或承担企业亏

损的业绩评价指标，每股收益越高，表明公司的获利能力越强。每股股利，是上市公司本年发放的普通股现金股利总额与年末普通股总数的比值，反映上市公司当期利润的积累和分配情况。市盈率，是上市公司普通股每股市价相当于每股收益的倍数，反映投资者对上市公司每股净利润愿意支付的价格，可以用来估计股票的投资报酬和风险。每股净资产，是上市公司年末净资产（即股东权益）与年末普通股总数的比值。



集成化财务管理

集成化财务管理是利用现代网络技术和信息集成方法，将财务、业务与供应链集成起来，追求整体效率和效益的提高，实现缩短生产前置时间、提高产品质量和服务质量、提高企业的整体柔性、减少库存等战略性好处，使企业具有低能耗、低物耗、高效益、高应变能力，实现企业物流、资金流和信息流的高度统一以及财务的实时管理，以适应柔性生产、组织扁平化和产品个性化的市场要求。

集成化财务管理模式的三个基本特点是：（1）集成化管理，它不仅对集团财务方面进行管理，而且对库存、生产、销售等业务方面进行管理；不仅管集团内部，而且与整个供应链管理相集合；（2）直接管理，通过网络技术减少了传统财务管理中的许多中间环节，高层领导能直接对底层员工进行管理；（3）实时管理，整个供应链通过网络联系在一起后，总部的财务主管根据动态会计信息，可以及时做出财务安排，并通过网络传达下去，实现财务的在线管理。

不可不知的 1000 个财经常识



技术创新风险

技术创新风险，是指由外部环境的不确定性、技术创新项目本身的难度与复杂性、创新者自身能力与实力的有限性，而导致技术创新活动达不到预期目标的可能性。

从创新主体企业的角度看，技术创新项目的主要风险是：（1）技术风险，主要风险因素有技术开发难度大、关键技术难于突破、技术障碍和技术壁垒等。（2）市场风险，主要包括新产品难于被市场接受、市场定位不准、营销策略失误、新产品寿命短或开拓的市场被更新的产品代替等。（3）财务风险，包括技术创新资金不足和融资渠道不畅。（4）政策风险，包括不符合国家的环保政策、能源政策、科技政策或外贸政策，以及无法获得产品、原辅材料、设备、技术的进口许可证等。（5）生产风险，主要包括难于实现大批量生产、工艺不合理或现有工艺不适应、生产周期过长或生产成本过高、产品质量难于保证等。（6）管理风险，包括组织协调不力、高层领导关注不够、风险决策机构机制不健全等。



价值成本管理

价值成本管理就是将价值与费用有机结合起来以确定成本目标，并加以控制与管理的一种方法，它是从价值与费用统一性要求的方面去实施对成本的管理。价值成本管理法理论依据是价值与费用统一性理论，其特点是：（1）它促使企业全体成员参加成本管理。（2）有助于各环节目标成本确定的科学性与合理性。（3）它是

企业全面的、全过程的系统化管理。

价值成本管理的具体措施是：（1）从价值角度对企业内部的各部门、车间、班组乃至个人，按其生产经营过程中提供的产品或劳务的计划价格分配其价值，并核定出产品的全部价值。（2）从费用的角度，先依据产品价格、成本和利润三者之间的相互制约关系，确定目标成本。（3）根据分配给各部门、车间、班组及个人的价值占产品全部价值的比重分解目标成本，并依此实施成本控制、进行成本管理。



价值最大化目标

企业价值最大化是指通过财务上的合理经营，采取最优的财务政策，充分利用资金的时间价值和风险与报酬的关系，不断增加企业财富，使企业总价值达到最大化。企业价值最大化的宗旨是把企业长期稳定发展放在首位，着重强调必须正确处理各种利益关系，最大限度地兼顾企业各利益主体的利益。

相比股东财富最大化而言，企业价值最大化最主要的是把企业相关者利益主体进行糅合形成企业这个唯一的主体，在企业价值最大化的前提下，增加利益相关者之间的投资价值。但是，企业价值最大化最主要的问题在于对企业价值的评估上，由于评估的标准和方式都存在较大的主观性，股价能否做到客观和准确，直接影响到企业价值的确定。



经营风险

经营风险又称营业风险，是指在企业生产经营过程中，供、产、销各个环节

第四章 不可不知的财务经济学

不确定性因素的影响所导致的企业资金运动的迟滞和企业价值的变动。经营风险主要来源于战略选择、产品价格、销售手段等经营决策引起的未来收益不确定性。

减少经营风险的对策是：(1) 通过投保、业务外包等方式转嫁风险。(2) 对于风险较大的业务予以回避；对无法投保又无法回避的经营风险，应加强防范，降低损失发生的可能性。(3) 运用大数法则，通过组合法增加承担风险的个体数量，降低承担损失的比例。



经营杠杆

经营杠杆又称营业杠杆或营运杠杆，指在企业生产经营中由于存在固定成本而使利润变动率大于产销量变动率的规律。企业经营风险的大小常常使用经营杠杆来衡量，经营杠杆的大小一般用经营杠杆系数表示，它是企业计算利息和所得税之前的盈余变动率与销售额变动率之间的比率。企业一般可以通过增加销售金额、降低产品单位变动成本、降低固定成本比重等措施使经营杠杆率下降，降低经营风险。

在一定产销量范围内，产销量的增加一般不会影响固定成本总额，但会使单位产品固定成本降低，从而提高单位产品利润，并使利润增长率大于产销量增长率；反之，产销量减少，会使单位产品固定成本升高，从而降低单位产品利润，并使利润下降率大于产销量的下降率。



精细化财务管理

精细化财务管理是以“细”为起点，

做到细致入微，对每一岗位、每一项具体的业务，都建立起一套相应的工作流程和业务规范，将财务管理的触角延伸到公司的各个生产经营领域，通过行使财务监督职能，拓展财务管理与服务职能，实现财务管理零死角，挖掘财务活动的潜在价值。

精细化财务管理的核心是通过三个转变促进财务管理水平提高：强调财务工作职能由记账核算型向经营管理型转变；财务工作领域由事后的静态核算向全过程、全方位的动态控制转变；财务工作作风从机关型向服务型转。精细化财务管理的重点是细化财务管理内容，拓宽财务管理领域。通过对内容的细化、分解和整合，不断提高财务管理水平和财务工作质量。通过对财务管理领域的拓展，在企业内部实施大财务战略，将财务管理与生产经营管理融合在一起。



精益财务管理

精益财务管理，是以精益管理思想为出发点，在企业的筹资、投资、营运资金、成本管理等过程中，把精益管理思想与企业财务管理思想相结合，设计的一套现代化的财务管理模式。精益财务管理的基本目标是，充分挖掘和利用企业现有的可利用资源，排除一切不能创造价值的作业和行动，有效的组织和配置资源，以求成本的不断降低和利润的不断提高，最终达到提高企业价值的目的。

精益财务管理的具体内容包括：在筹资管理活动中，首先消除不必要的资金需求量，在适当的风险条件下，以企业目标和财务管理目标为指导，最优化筹集企业

不可不知的 1000 个财经常识

所必需的资金；在投资管理活动中，根据企业发展谋略和不同时期的企业目标进行合理的投资规划，优化投资质量，以最小投资获得最大价值；在流动资产管理中，根据企业生产经营活动的需要，适当保有合理的现金额度和库存数量，优化管理应收账款；在成本管理活动中，追求最小供应链成本、在供应链的各个环节中不断地消除不为客户增值的作业，杜绝浪费，从而达到降低供应链成本、提高供应链效率的目的，最大限度地满足客户特殊化多样化的需求，使企业的竞争力不断增强。



精益成本管理

精益成本管理是以客户价值增值为导向，融合精益采购、精益设计、精益生产、精益物流和精益服务技术，把精益管理思想与成本管理思想相结合，形成的全新的成本管理理念。它从采购、设计、生产和服务上全方位控制企业供应链成本，以达到企业供应链成本最优，从而使企业获得较强的竞争优势。精益成本管理以供应链作为整个成本管理的连接纽带，以 ERP 汇集供应链各方的信息，达成精益成本管理目标。

精益成本管理包含丰富的管理思想和方法，其中精益生产的宗旨是在企业整个供应链环节杜绝一切浪费；作业成本管理以作业动因为切入点，作为整个精益成本管理的基石；敏捷制造的目标是速度和满意度，以达到综合性竞争能力；ERP 系统实现了整个供应链信息系统的集成性、准确性和实时性，同时梳理了业务运作流程。



净现值法

净现值是指投资所产生的未来现金流的折现值与项目投资成本之间的差值。净现值法是评价投资方案的一种方法，净现值越大，投资方案越好。净现值为正值，投资方案是可以接受的；净现值是负值，投资方案就是不可接受的。净现值法是一种比较科学也比较简便的投资方案评价方法。

净现值法所依据的原理是：假设预计的现金流入在年末肯定可以实现，并把原始投资看成是按预定贴现率借入的，当净现值为正数时偿还本息后该项目仍有剩余的收益，当净现值为零时偿还本息后一无所获，当净现值为负数时该项目收益不足以偿还本息。净现值法具有广泛的适用性，净现值法应用的关键问题是如何确定贴现率。一种确定贴现率办法是根据资金成本来确定，另一种确定贴现率办法是根据企业要求的最低资金利润来确定。



快速扩张型财务战略

快速扩张型财务战略，是指以实现企业资产规模的快速扩张为目的的一种财务战略。为了实施这种财务战略，企业往往需要在将绝大部分乃至全部利润留存的同时，大量地进行外部筹资，更多地利用负债，大量筹措外部资金，弥补内部积累相对于企业扩张需要的不足。更多地利用负债而不是股权筹资，因为负债筹资既能为企业带来财务杠杆效应，又能防止净资产收益率和每股收益的稀释。企业资产规模的快速扩张，也往往会使企业的资产收益率在一个较长时期内表现为相对的低水

第四章 不可不知的财务经济学

平, 因为收益的增长相对于资产的增长总是具有一定的滞后性。快速扩张型财务战略一般会表现出“高负债、低收益、少分配”的特征。



利率风险

利率风险是指市场利率变动的不确定性给商业银行造成损失的可能性。利率变化使商业银行的实际收益与预期收益发生背离, 使其实际收益低于预期收益, 或实际成本高于预期成本, 从而使商业银行遭受损失。商业银行通常采用利率选择权、利率交换、利率上限等金融工具规避利率风险。

影响市场利率变动的主要因素是:

(1) 宏观经济环境。当经济发展处于增长阶段时, 投资的机会增多, 对可贷资金的需求增大, 利率上升; 当经济发展低迷时, 投资意愿减少, 对于可贷资金的需求量减小, 利率一般较低。(2) 中央银行的政策。当中央银行扩大货币供给量时, 可贷资金供给总量将增加, 供大于求, 自然利率会随之下降; 反之, 中央银行实行紧缩式的货币政策, 利率会随之上升。(3) 价格水平。当价格水平上升时, 市场利率也相应提高, 否则实际利率可能为负值。(4) 股票和债券市场。如果证券市场处于上升时期, 市场利率将上升; 反之利率降低。(5) 国际经济形势。一国经济参数的变动, 特别是汇率、利率的变动也会影响其他国家利率的波动。



利润分配表

利润分配表是反映企业净利润分配或

亏损弥补的会计报表。利润分配表包括在年度会计报表中, 是利润表的附表。通过利润分配表, 可以了解企业实现净利润的分配情况或亏损的弥补情况, 了解利润分配的构成, 以及年末未分配利润的数据。

利润分配表一般有表首、正表两部分。其中, 表首说明报表名称、编制单位、编制日期、报表编号、货币名称、计量单位等; 正表是利润分配表的主体, 具体说明利润分配表的各项内容, 每项内容通常还区分为“本年实际”和“上年实际”两栏分别填列。公司向股东分派股利, 应按一定的顺序进行。按照我国公司法的有关规定, 利润分配应按下列顺序进行: 计算可供分配的利润、计提法定盈余公积金、计提公益金、计提任意盈余公积金、向股东(投资者)支付股利(分配利润)。



利润分配战略

利润分配战略主要是通过合理的利润分配, 促进各利益方关系的协调。在制定利润分配政策时, 要注意对公司外部筹资能力和积累能力的影响。

在利润分配战略中企业要以实现企业可持续发展为出发点。首先要改革传统的分配制度, 加大对人力资本分配的倾斜力度, 运用期权制、员工持股制等措施激发和调动人力资本所有者的积极性、主动性和创造性。其次, 要合理选择股利政策和分配形式。股利政策和分配形式的选择要围绕着保护股东利益、稳定股票价格、促进企业长期发展的目标来进行, 这要求企业做到以下两点: 一方面, 要在资本市场上塑造企业的良好财务形象, 给投资者一

不可不知的 1000 个财经常识

定的回报，稳定股价、避免企业股价的大起大落；另一方面，保留一定的利润作为内部资金的来源，夯实企业实力，并不断扩充企业的资本金。



绿色财务管理

绿色财务管理是将资源的有限性、社会的效益性和企业的盈利性综合考虑的一种财务管理，其目的是在保持和改善生态资源环境的情况下，实现企业价值最大化以及企业与社会的发展和协调。绿色财务管理的发生基础是绿色管理，而绿色管理思想主要是解决企业与社会的生态环境问题。

为使绿色财务管理理论能尽快应用于企业实际经济活动中，需要采取的措施是：（1）企业在制定经营目标时，要兼顾到资源环境和生态平衡的问题；（2）大力提高员工素质，特别是财务人员，应充分认识社会生态资源环境的重要性以及生态环境对全人类的重要影响，增强资源环境保护意识。（3）绿色财务管理理论要求实行绿色会计。



目标成本管理

目标成本管理就是在企业预算的基础上，根据企业的经营目标，在成本预测、成本决策、测定目标成本的基础上，进行目标成本的分解、控制分析、考核、评价的一系列成本管理工作。目标成本管理以管理为核心，核算为手段，效益为目的，对成本进行事前测定、日常控制和事后考核，使成本由少数人核算到多数人管理，并将产品成本由传统的事后算账发展到事

前控制，为各部门控制成本提出了明确的目标，从而形成一个全企业、全过程、全员的多层次、多方位的成本体系，以达到少投入多产出，获得最佳经济效益的目的。因此，它是企业降低成本，增加盈利和提高企业管理水平的有效方法。目标成本管理的实施原则是：价格引导的成本管理、关注顾客、关注产品与流程设计、跨职能合作、生命周期成本削减、价值链参与等。



企业产权制度

企业产权制度是指企业的财产制度，是企业制度的核心，它决定了企业财产的组织形式和经营机制。企业产权制度的发展经历了三种形态，即业主制产权制度、合伙制产权制度和公司制产权制度。业主制产权制度是最早出现的企业产权制度形态，合伙制产权制度是由于业主制企业的扩张而形成，是与业主制产权制度无本质区别的一种企业产权制度。公司制产权制度是一种现代企业产权制度，它的突出特点是企业投资者负有限责任。

公司产权制度的特征是：（1）公司产权制度的基础是公司所拥有的法人财产；（2）公司产权制度的权利安排是原始所有权、法人财产权和经营权的三权分离；（3）公司成为不依赖于股东独立存在的法人，对公司资产具有全面的支配权，投资者的权能大大弱化，所有者和法人之间产权关系界定十分清晰。



企业法人制度

企业法人制度是指依照法律建立的使企业人格化的制度。在这种制度下，企业

第四章 不可不知的财务经济学

是人格化的法人，具有法人地位，是独立的民事主体，自主地对外开展活动。企业法人是具有国家规定的独立财产，有健全的组织机构组织章程和固定场所，能够独立承担民事责任，享有民事权利和承担民事义务的经济组织。确立企业法人制度的好处在于使具备法人条件的企业取得独立的民事主体资格，真正成为自主经营、自负盈亏的商品生产者和经营者，在法律上拥有独立的人格，像自然人一样有完全的权利能力和行为能力。

企业和主管部门之间是两个完全平等的主体，不是隶属关系，双方只能按照等价有偿、自愿互利的原则形成民事法律关系；企业法人与组成企业法人的成员互相分离，各自以自己的名义独立参与民事活动，享受权利和承担义务；企业法人具有独立的财产权利，从而使企业法人能独立地享有民事权利和承担民事义务；企业法人具有独立的财产责任，即企业法人的民事责任以企业自有的财产独立承担，同组成企业法人的成员的财产无关。



权衡理论

权衡理论认为，企业可以利用税收屏蔽的作用，通过增加债务来增加企业价值。随着债务的上升，企业陷入财务困境的可能性也增加，甚至可能导致破产，如果企业破产，不可避免地会发生破产成本。即使不破产，只要企业陷入财务困境的概率上升，就会给企业带来额外的成本，这是制约企业增加借贷的一个重要因素。因此，企业在决定资本结构时，必须要权衡负债的避税效应和破产成本。权衡理论证明了合理负债比率的存在。

权衡理论认为公司应寻找这样一个负债率，使得额外增加的负债所产生的边际收益与可能存在的财务危机成本相抵消。



全面成本管理

全面成本管理是运用成本管理的基本原理与方法体系，依据现代企业成本运动规律，以优化成本投入、改善成本结构、规避成本风险为主要目的，对企业经营管理活动实行全过程、广义性、动态性、多维性成本控制的行为方式。

全面成本管理立足于长远的战略目标，通过价值链分析，培育企业核心竞争能力。全面成本管理的基本框架也包括了财务、顾客、企业内部业务流程和企业学习成长四个方面。财务是最终目标，顾客是关键，企业内部业务流程是基础，企业学习成长是核心。四者相互作用，相互影响，有助于衡量、培植和提升企业核心能力。全面成本管理的基本方法包括作业成本计算与作业成本管理。



全面风险管理

全面风险管理，是指企业围绕总体经营目标，在企业管理的各个环节和经营过程中执行风险管理的基本流程，培育良好的风险管理文化，建立健全全面风险管理体系，从而为实现风险管理的总体目标提供合理保证的过程和方法。

全面风险管理建立和实施的过程中，应该遵循的原则是：（1）预测先导原则，成功地回避风险，必须建立在对风险发生可能性科学预测的基础上；（2）权衡轻重

不可不知的 1000 个财经常识

原则，对风险的性质、风险程度做出合理评估，结合企业管理、财务等综合能力，制定风险管理方针和策略；（3）避免超载原则，对风险管理能力进行监控，避免超出其承受能力的经营风险；（4）成本效益原则，对因进行风险管理而产生的成本及其绩效进行比较，择优采用。全面风险管理需要对企业各种风险进行统一、集中的识别、排序和控制，需要建立科学的全面风险管理流程，保证企业全面风险管理工作的有序性和有效性。



柔性财务管理

柔性财务管理是在研究人们心理和行为规律的基础上，采用非强制方式，在人们心目中产生一种诱导性力量，从而实现组织的管理目标，把组织的意志转化为大家自觉的行动。柔性财务管理是一种更加高级，更加人性化、民主化的财务管理，也是一种更加理性化、科学化的财务管理。

柔性财务管理模式与传统财务管理范式相比较，有这样一些显著特征：一是在管理方式上注重财务灵活性；二是在财务管理的主导战略上主张多样化战略和市场领先战略；三是在财务管理思想上强调快速反应、柔性化；四是在财务管理体制上实行一体化管理，各工作环节实行并行工程，即强调集成管理；五是在财务管理的组织结构和功能上，柔性财务管理的组织机构是有机的结构，打破职能部门界限，采取网络结构；六是在财务管理的任务上，采取财务管理、协调、服务、创新的多目标，强调不断调整自身的学习，适应环境，改造环境，与时俱进，不断创新；

七是对财务管理人员素质的要求上，需要柔性人才，重智能，强调专业素质与管理素质相结合。



生物资产

我国《企业会计准则第 5 号——生物资产》规定生物资产是指有生命的动物和植物，与国际会计准则所规定的活的动物或植物的概念完全相同。我国会计准则将生物资产分为消耗性生物资产、生产性生物资产和公益性生物资产三大类。消耗性生物资产，是指为出售而持有的、或在将来收获为农产品的生物资产，包括生长中的大田作物、蔬菜、用材林以及存栏待售的牲畜等。生产性生物资产，是指为产出农产品、提供劳务或出租等目的而持有的生物资产，包括经济林、薪炭林、产畜和役畜等。公益性生物资产，是指以防护、环境保护为主要目的的生物资产，包括防风固沙林、水土保持林和水源涵养林等。

作为一种经济资源，生物资产和其他资产一样都是企业对其进行经营管理从而谋求资金增值的手段，从而使收回投资时的资金大于原始投入。我国对于生物资产的计量采取的是历史成本的计量模式，只有在特殊情况下才采用公允价值的计量模式。



收益分配战略

收益分配战略是指以战略眼光确定企业净利润留存与分配的比例，以保证企业和股东的长远利益。收益分配是利用价值形式对社会剩余产品所进行的分配。企业

第四章 不可不知的财务经济学

的收益分配战略应遵循既有利于股东又有利于企业的原则。收益分配战略主要包括资本收益的管理、股利分配政策等。

收益分配战略的制定必须以投资战略和筹资战略为依据，必须为企业整体战略服务。一方面企业要满足营销及产品质量发展的需要，全力支持企业的扩张型发展战略，在内部来部分满足企业高速发展中对资金的短缺问题；另一方面企业还应最大限度满足企业培育与提升核心竞争力对权益资本的需要，积极探索知识、技术、专利、管理等要素参与收益分配的有效办法，制定有利于留住人才和人尽其才的收益分配政策。



损益表

损益表又称利润表，是用以反映公司在一定期间利润实现或发生亏损的财务报表，是一张动态报表。损益表可以为报表的阅读者提供做出合理的经济决策所需要的有关资料，可用来分析利润增减变化的原因，做出投资价值评价。

损益表上所反映的会计信息，可以用来评价一个企业的经营效率和经营成果，评估投资的价值和报酬，进而衡量一个企业在经营管理上的成功程度。具体来说，损益表的主要作用是：（1）损益表可作为经营成果的分配依据。损益表反映企业在一定期间的营业收入、营业成本、营业费用以及营业税金、各项期间费用和营业外收支等项目，最终计算出利润综合指标。（2）损益表能综合反映生产经营活动的各个方面，可以有助于考核企业经营管理人员的工作业绩。企业在生产、经营、投资、筹资等各项活动中的管理效

率和效益都可以从利润数额的增减变化中综合的表现出来。（3）损益表可用来分析企业的获利能力、预测企业未来的现金流量。损益表揭示了经营利润、投资净收益和营业外的收支净额的详细资料，可据以分析企业的盈利水平，评估企业的获利能力。



投资风险

投资风险是指由于未来投资收益的不确定性，在投资中可能会遭受收益损失甚至本金损失的风险。例如，股票可能会被套牢，债券可能不能按期还本付息，房地产可能会下跌等都是投资风险。投资者需要根据自己的投资目标与风险偏好选择金融工具。分散投资是有效的科学控制风险的方法。将投资在债券、股票、现金等各类投资工具之间进行适当的比例分配，一方面可以降低风险，同时还可以提高回报。

减少投资风险主要对策是：（1）风险回避。当投资项目风险潜在威胁发生的可能性很大，不利后果也比较严重，而且又无其他策略可采用时，主动放弃项目、改变项目目标与行动方案来规避风险。（2）风险控制。在实施风险控制策略时，最好将项目每一具体风险都控制在可以接受的水平上，单个风险减轻了，整体风险就会相应降低，成功的概率就会增加。（3）风险转移。通过若干技术手段和经济手段将风险部分或全部转移给其他人承担。（4）风险自留。对一些无法避免和转移的风险，在不影响根本利益的前提下，将风险自愿承担下来。

不可不知的 1000 个财经常识



稳健发展型财务战略

稳健发展型财务战略，是指以实现企业财务绩效的稳定增长和资产规模的平稳扩张为目的的一种财务战略。实施稳健发展型财务战略的企业，一般将尽可能优化现有资源的配置和提高现有资源的使用效率及效益作为首要任务，将利润积累作为实现企业资产规模扩张的基本资金来源。为了防止过重的利息负担，这类企业对利用负债实现企业资产规模的扩张往往持十分谨慎的态度。所以，实施稳健发展型财务战略的企业的一般财务特征是“低负债、高收益、中分配”。当然，随着企业逐步走向成熟，内部利润积累就会逐渐成为不必要，那么，“少分配”的特征也就随之而逐步消失。



项目风险

项目风险是指可能导致项目损失的可能性。项目风险管理是为了最好地达到项目的目标，识别、分配、应对项目生命周期内风险的科学与艺术，是一种综合性的管理活动。项目风险管理的内容包括项目风险管理计划、风险识别、定性风险分析、定量风险分析、风险应对计划和风险监控与控制。

项目风险管理的特点是：（1）全过程管理，要求项目风险管理者能够审时度势、高瞻远瞩，通过有效的风险识别，实现对项目风险的预警预控；通过有效的风险管理工具或风险处理方法，对于项目运行过程中产生的风险进行分散、分摊或分割；在项目风险发生后，采取有效的应对措施并能够总结经验教训；对项目风险管

理工作进行改进。（2）全员管理，要求所有的人员均能够参与项目风险的管理。（3）全要素管理，项目风险管理不能仅满足于对单一目标的追求，项目风险管理的过程是一个在可能的条件下追求项目工期最短、造价最低、质量最优的多目标决策过程。



信息披露制度

信息披露制度，也称公示制度、公开披露制度，是上市公司为保障投资者利益、接受社会公众的监督而依照法律规定必须将其自身的财务变化、经营状况等信息和资料向证券管理部门和证券交易所报告，并向社会公开或公告，以便使投资者充分了解情况的制度。它既包括发行前的披露，也包括上市后的持续信息公开，它主要由招股说明书制度、定期报告制度和临时报告制度组成。

信息披露制度的特征是：（1）连续性。信息披露制度在信息公开的时间上是个永远持续的过程，是定期与不定期的结合。（2）强制性。有关市场主体在一定的条件下披露信息是一项法定义务，披露者没有丝毫变更的余地。（3）单向性。信息披露制度在法律上的另一个特点是权利义务的单向性，即信息披露人只承担信息披露的义务和责任，投资者只享有获得信息的权利。



营销风险

营销风险，是指企业在开展市场营销活动过程中，由于出现不利的环境因素而导致市场营销活动受损甚至失败的可能

第四章 不可不知的财务经济学

性。企业在开展市场营销活动过程中，必须分析市场营销可能出现的风险，并努力加以预防，设置控制措施和方案，最终实现企业的营销目标。

营销风险包括：(1) 产品风险，是指产品不能适应市场需求。包括产品功能质量风险、产品入市时机选择风险、产品市场定位风险、产品品牌商标风险等。(2) 定价风险，是指企业为产品所制订的价格不当导致市场竞争加剧。(3) 分销渠道风险，是指企业所选择的分销渠道不能履行分销责任和不能满足分销目标，包括分销商风险、储运风险和货款回收风险等。(4) 促销风险，主要是指企业在开展促销活动过程中，由于促销行为不当或干扰促销活动的不利因素的出现，而导致企业促销活动受阻、受损甚至失败的状态。包括广告风险、人员推销风险、营业推广风险及公共关系风险等。



营销渠道风险

营销渠道风险指的是产品从生产出到转移至消费者手中全过程中，发生的某种不利事件或损失的可能性。具体地说，是指产品转移过程中，企业所选择的分销渠道不能履行分销责任和不能满足分销目标及由此造成的一系列不良后果。根据引发的主体不同可将渠道风险分为两种：(1) 内在型渠道风险，是指渠道的风险是由于制造商或者是渠道的管理者自身的原因所产生的，源于企业内部在进行渠道设计和管理方面的问题。(2) 外在型渠道风险，是指由企业外部的因素引发的渠道风险，源于中间商、竞争对手等外在的渠道主体带给企业的渠道风险。

进行营销渠道风险管理，首先有利于企业营销目标的实现，用最小的渠道成本获得最大的利益；其次，通过对风险的估计、判断最易受损失的或损失价值最大的营销元素，预先采取保险措施，转移风险；最后，正确估计渠道风险，对比风险与收益，可以选择最优渠道行动方案。



营运能力分析

营运能力是指企业的经营运行能力，即企业运用各项资产以赚取利润的能力。营运能力分析是对企业资金周转状况进行的分析，资金周转得越快，说明资金利用效率越高，企业的经营管理水平越好。营运能力指标包括应收账款周转率、存货周转率、流动资产周转率和总资产周转率等指标。

应收账款周转率又称为应收账款周转次数，指年度内应收账款转为现金的平均次数，它说明应收账款的变现速度。存货周转率也叫存货周转次数，是企业一定时期的主营业务成本与平均存货的比率。流动资产周转率又叫流动资产周转次数，是销售收入与全部流动资产平均余额的比率，反映的是全部流动资产的利用效率。总资产周转率是企业主营业务收入与平均资产总额的比率，反映企业用销售收入收回总资产的速度。



预算管理

预算管理是指在企业战略目标的指引下，通过预算编制、执行、控制、考评与激励等一系列活动，全方位地调动企业各个层面员工的积极性，全面提高企业管理

不可不知的 1000 个财经常识

水平和经营效率，实现企业效益最大化的一种管理方式。预算管理可以分为投资预算管理与生产经营预算管理两类。预算管理的原则包括责任制原则、例外管理原则、有效性原则、经济效益原则、动态管理原则等。

预算管理使企业的资源配置得到优化，促进了企业各项目标的实现，所以预算管理在大企业中得到了广泛的应用，并取得了好的效果。但是环境变化会影响预算的执行效果，虽然预算管理在企业管理中处于很重要的地位，却不能替代企业管理的全部职能。

预算管理中应注意的问题是：编制预算时要避免预算过于繁琐；划定预算的控制责任，划清各责任人的实际业绩；注意防止各部门从本部门出发以预算目标取代企业目标；预算控制不是对现状本身的控制，而是对发展趋势的控制；做好预算执行过程中的业绩记录，以便分析比较；预算责任必须落实到人；预算控制是激励经理人员的依据，是他们对预防偏差、纠正偏差所采取的措施。



再融资风险

再融资风险是指由于金融市场上金融工具品种、融资方式的变动，导致企业再次融资产生不确定性，或企业本身筹资结构的不合理导致再融资产生困难。

在一定的时期内，企业的融资能力总是有限的。企业不可能无限度的取得债务性资金。当企业的债务数额达到一定程度时，债权人会因为企业的风险过大，而拒绝再向企业借入资金。如果企业为了一次并购活动的完成，而在短时间内融入大量

的债务性资金，那就意味着企业再融资的难度大大增加了。这导致的结果是：（1）企业因完全使用了债务性的融资额度而不能再取得债务性资金；（2）企业虽然还能再取得债务性资金，但由于企业债务规模的扩大，企业风险的加大，企业将不得不承受比以前更高的债务融资成本。



在手之鸟理论

“在手之鸟”理论来源于“双鸟在林，不如一鸟在手”这个谚语，意思是说股利收入要比由留存收益带来的资本收益更为可靠。“在手之鸟”理论认为，用留存收益再投资带给投资者的收益具有很大的不确定性，并且投资风险将随着时间的推移而进一步增大，因此，投资者更喜欢现金股利，而不喜欢将利润留给公司。

由于投资者天生就反感风险，而且认为风险将随时间的延长而逐渐增大，所以在他们看来，通过保留盈余再投资而获得的资本利得的风险要高于获得股利的风险，从而认为股利的增加是现实的，至关重要的。投资者宁愿目前收到较少的股利，也不愿等到将来再收回不确定的较大的股利或获得较高的股票出售价格。所以，在投资者心目中，一元钱现金股利的价值超过了一元钱资本增值的价值。用中国的俗语说，就是“落袋为安”，只要把钱真正装到自己口袋才放心。



啄食顺序理论

啄食顺序理论是指一个公司优先选择的融资顺序是：内源融资优于外源融资；间接融资优于直接融资；债券融资优于股

第四章 不可不知的财务经济学

票融资。具体来说,当公司要为自己的新项目进行融资时,将优先考虑使用内部的盈余,其次是采用债券融资,最后才考虑股权融资。啄食顺序理论对不同性质的资本进行排序,给出了决策者应当遵循的行为模式。啄食理论最早是由美国经济学家梅耶提出来的。

啄食顺序理论是建立在严格假定之上的。在比较完备的市场中,如果信息是对称的,那么税收和破产风险都不会影响公司的价值,各种融资方式无差别,啄食理论就不成立了。



资本充足率

资本充足率又称为资本风险(加权)资产率,是指资本总额与加权风险资产总额的比例。资本充足率是一个银行的资产对其风险的比率,反映商业银行在存款人和债权人的资产遭到损失之前,该银行能以自有资本承担损失的程度,所以银行业监管机构跟踪一个银行的资本充足率来保证银行可以化解吸收一定量的风险。《巴塞尔协议》规定,资本充足率以资本对风险加权资产的比率来衡量,其目标标准比率为8%。规定资本充足率的目的在于抑制风险资产的过度膨胀,保护存款人和其他债权人的利益、保证银行等金融机构正常运营和发展。

中国人民银行在其发布的《商业银行资产负债比例管理暂行监控指标》中更明确规定了我国商业银行的资本充足率指标:资本总额与加权风险资产总额的比例不得低于8%,其中核心资本不得低于4%。



资本经营型财务管理

资本经营型财务管理是一种经营性主动式管理,是对企业资本运动的管理,是通过价值形态的管理实现企业实物的管理,是用增量启动存量,优化资本结构的管理。资本经营型财务管理是企业决策者的高级参谋,通过一系列现代科学管理财务的理念,运用各种预测、决策的方法,发挥着运作全部资本、优化资本结构、促进提高资本经营效率的作用。

资本经营通过财务管理,进行战略规划,进行科学的收益预测和投资风险预测,分析目标公司资产、债权、债务状况及其出售动机,避免盲目行事,并在企业内部建立起健康、灵活的资金调配和有效的财务营运机制,增强企业的造血功能。同时,还要通过财务管理科学的预测及时调整资金流向、流量,规避风险,服务于资本经营,挖掘资本的潜在价值,使资本释放出更大的潜能,产生出更大的资本效益。



资本市场

资本市场是期限在一年以上各种资金借贷和证券交易的场所。资本市场上的交易对象是一年以上的长期证券。因为在长期金融活动中,涉及资金期限长、风险大,具有长期较稳定收入,类似于资本投入,故称之为资本市场。资本市场是一种市场形式,而不是指一个物理地点,它是指所有在这个市场上交易的人、机构以及他们之间的关系。

资本市场按融通资金方式的不同,可分为银行中长期信贷市场和证券市场;若

不可不知的 1000 个财经常识

以金融工具的基本性质分类，又可区分为股权市场及债券市场。资本市场的资金供应者为各金融机构，如商业银行、储蓄银行、人寿保险公司、投资公司、信托公司等；资金的需求者主要为国际金融机构、各国政府机构、工商企业、房地产运营商以及向耐用消费零售商买进分期付款合同的销售金融公司等。



资本收益率

资本收益率又称资本利润率，是指企业净利润（即税后利润）与所有者权益（即资产总额减负债总额后的净资产）的比率，用来衡量每单位资产创造多少净利润。资本收益率是用来反映企业运用资本获得收益的能力，是对企业经济效益进行评价的一个指标，也是投资者和潜在投资者进行投资决策的重要依据。

资本收益率越高，说明企业自有投资的经济效益越好，投资者的风险越少，值得投资和继续投资，对股份有限公司来说，就意味着股票升值。资本收益率也可以反映公司分配股利的能力，从而反映投资者的获利能力，资本收益率越高，表明分配股利的能力就越高。对企业经营者来说，如果资本收益率高于债务资金成本率，则适度负债经营对投资者来说是有利的；如果资本收益率低于债务资金成本率，则过高的负债经营就将损害投资者的利益。



资产定价理论

资产定价理论在金融学中处于核心地位，研究内容主要有两个方面：投资者如

何将财富在各种风险资产之间进行最优分配；投资者如何确定资产市场中各种风险资产的均衡价格。金融市场中充满了相当多的不确定性，从而形成了风险性，即资产价格的未来变动趋势与人们预期有一定的差异。资产定价理论基于一种简单思想，即资产价格等于未来收益的预期折现。资产定价理论中最重要的问题是如何将表示整个市场系统风险总体变动的随机变量暴露出来。目前存在着两大类资产定价方法，即均衡定价法与套利定价法。

资产定价理论揭示了现实市场运作的方式，或者现实市场应该运作的方式。利用资产定价理论可以解释大多数获利交易机会得以存在的可能性以及实践上的可应用性。



资产负债表

资产负债表又称财务状况表，是指利用会计平衡原则，将企业在一定日期的财务状况（即资产、负债和股东权益的状况）浓缩的一张报表。资产负债表分为“资产”和“负债及股东权益”两个区块。其中各种资产变化先后顺序逐一列在表的左方，反映单位所有的各项财产、物资、债权和权利；负债一般列于右上方分别反映各种长期和短期负债的项目；股东权益列在右下方，反映业主的资本和盈余。资产负债表左右两方的数额相等。

资产负债表可以让阅读者在最短时间内了解企业经营状况。资产负债表必须定期对外公布和报送外部与企业有经济利害关系的各个集团，包括股票持有者、短期债权人、政府有关机构等。

第四章 不可不知的财务经济学



资产负债率

资产负债率又称举债经营比率，是指负债总额除以资产总额的百分比，也就是负债总额与资产总额的比例关系，表明公司的资产总额中，债权人的投资额的大小。资产负债率越高，公司扩展经营的能力越大，股东权益越能得到充分利用，越有机会获得更大的利润，但负债经营要承担较大的风险。

企业所有者、经营者和债权人对资产负债率的想法不同。(1)从债权人的立场看，他们最关心的是贷给企业的款项的安全程度，他们希望债务比例越低越好，企业偿债有保证。(2)从股东的角度看，由于企业通过举债筹措的资金与股东提供的资金在经营中发挥同样的作用，所以股东会认为在全部资本利润率高于借款利息率的情况下，负债比例越大越好。(3)从经营者的立场看，如果举债很大，超出债权人心理承受程度，企业就借不到钱；如果企业负债比例很小，说明企业利用债权人资本进行经营活动的能力很差。因此管理者应该在两个极端之间权衡利害得失，做出正确决策。



资产收益率

资产收益率又称为资产回报率，是指企业净利润与平均资产总额的百分比，用来衡量每单位资产创造多少净利润。资本收益率越高，表明企业资产利用效果越好，企业在增加收入和节约资金使用等方面取得了良好的效果。

资产收益率是财务分析的一个重要比率，其意义表现在：(1)资产收益率集中

地体现了资金运动速度与资产利用效果之间的关系。(2)在资产一定的情况下，利润的波动必然引起资产收益率的波动，因此利用资产收益率这一指标，可以分析企业盈利的稳定性和持久性，从而确定企业的经营风险。(3)资产收益率的高低反映了企业经营管理水平高低。



资产证券化

资产证券化是将缺乏流动性的资产，转换为在金融市场上可以自由买卖的证券的行为，使其具有流动性。资产证券化有广义和狭义之分。广义的资产证券化是指某一资产或资产组合采取证券资产这一价值形态的资产运营方式，包括实体资产证券化、信贷资产证券化、证券资产证券化、现金资产证券化。狭义的资产证券化是指信贷资产证券化，包括住房抵押贷款支持的证券化和资产支持的证券化。

一次完整的证券化融资的基本流程是：发起人将证券化资产出售给一家特殊目的机构，或者主动购买可证券化的资产，然后这家机构将这些资产汇集成资产池，再以该资产池所产生的现金流为支撑在金融市场上发行有价证券融资，最后用资产池产生的现金流来清偿所发行的有价证券。



资金筹集战略

资金筹集战略是指企业在总体战略的指导下，根据对企业内外部环境的分析和对未来趋势的预测，做出有关解决资金筹集目标、规模、结构和方式等问题的谋划。

公司筹资从筹资量来看，主要是解决

不可不知的 1000 个财经常识

公司发展的资金需要问题，它与公司发展战略目标有关，受公司发展战略目标的制约；从筹资结构来看，主要是要解决如何通过控制与利用财务风险来达到降低筹资成本和提高股权资金收益率的问题，它与公司经营风险和财务风险的大小有关。资金筹集战略分为长期资金筹集战略和短期资金筹集战略。在筹资结构中，长期筹资的比例越高，企业的风险就越小，但付出的筹资代价就越高。具体来说，有以下几种长短期筹资结构战略：低风险、安全战略；低成本、冒险战略；低成本、低风险战略。



资金投资战略

资金投资战略是指通过资金的组合及运用，确定最佳的投资方向和投资规模的策略。企业投资是企业实际资本形成的过程，同时也是资本或投资品的耗费过程。

选择资金投资战略可以根据投资规模、方向和投资所需要的资金密度来分类。(1) 依投资规模分类。稳定性投资战略是一种维持现有投资水平的战略。扩张性投资战略是企业通过扩大投资规模，可以不断扩大生产经营，增加生产和经营产品的数量和种类，提高市场占有率。紧缩性投资战略是一种收缩现有投资规模的战略。(2) 依投资投向分类。专业化投资战略是指企业长期将资金投放于某一特定生

产经营领域或特定产品和业务项目上，投资的增加通常只是引起经营规模和市场规模的扩大，而不会引起经营结构和市场结构的改变。多元化投资战略是指企业将投资分散投放于不同的生产经营领域或不同的产品和业务项目上，投资的增加必然导致经营结构和市场结构的改变。



资金运用战略

资金运用战略，是指决定企业资金投放方向和投放规模的战略。资金运用是指公司将筹集到的资金以各种手段投入到各种用途上，它关注的焦点是各类资产的合理配合，即资产结构问题。影响投资组合战略的因素主要有：盈利与风险、经营规模、产业性质。适当的投资组合战略可以使企业的资金得到充分的利用，同时又保持必要的灵活性，创造最佳的效果，降低企业的风险。

资金运用战略的种类主要有：(1) 长期投资战略是对有一定限度的资金来源在长期投放上规定其合理、有利和有效运用的战略。(2) 短期投资战略是对企业资金在短期投放上，规定其合理、有利和有效运用的战略。(3) 投资组合战略是指企业的投资中有多少资金应投于长期资产，多少资金应投于短期资产，两者应保持什么样的比例。

第五章 不可不知的投资理财经济学

第五章 不可不知的投资理财经济学



A 股

A 股的正式名称是人民币普通股票, 它是由我国境内的公司发行, 供境内机构、组织或个人(不含台、港、澳投资者), 以人民币认购和交易的普通股股票。A 股不是实物股票, 以无纸化电子记账, 实行“T+1”交割制度, 有涨跌幅(10%)限制。

我国上市公司的股票有 A 股(用人民币交易在中国境内上市针对国内的股票)、B 股(用人民币标值但只能用外币交易且在中国境内上市针对外国人或者港澳台地区的股票)、H 股(注册地在内地、上市地在香港的外资股)和 N 股(在中国大陆注册, 在纽约上市的外资股)等区分。这些区分主要依据股票的上市地点和所面对的投资者而定。

据统计, 到 2009 年底, 沪深 A 股市场总市值已达到 24.27 万亿元人民币, 超越日本成为列美国之后的全球第二大股票市场。



B 股

B 股的正式名称是人民币特种股票, 它是以人民币标明面值, 以外币认购和买卖, 在境内上海证券交易所和深圳证券交易所上市交易的股票。第一只 B 股是 1992 年上市的上海电真空 B 股。B 股公司的注

册地和上市地都在境内。B 股不是实物股票, 以无纸化电子记账, 实行 T+3 交易制度, 有涨跌幅(10%)限制。

B 股的投资人限于: (1) 外国的自然人、法人和其他组织; (2) 中国台、港、澳地区的自然人、法人和其他组织; (3) 定居海外的中国公民; (4) 境内个人投资者; (5) 中国证监会规定的其他投资人。2001 年开始, 我国境内个人居民也可以投资 B 股。

1992 年设立 B 股市场的主要目的是为了筹集外汇资金, 但是现在我国已有充裕的外汇储备, 从 B 股市场筹资已无必要, 而且 2003 年 QFII(合格的境外机构投资者)制度实行后, 境外机构投资者可以直接进入 A 股市场, 从而 B 股市场就开始失去了其初创时的意义, 所以很多人认为, B 股将来会和 A 股合并。



ETF

ETF 是 Exchange Traded Fund 的缩写, 即交易型开放式指数证券投资基金, 简称交易型开放式指数基金, 又称交易所交易基金, 是一种在交易所上市交易的开放式证券投资基金产品。ETF 属于开放式基金的一种特殊类型, 同时具备开放式基金的申购赎回特性和封闭式基金的交易特性, 投资者既可以按照当天的基金净值向基金管理者购买, 也可以在证券市场上直接从

不可不知的 1000 个财经常识

其他投资者那里购买。

ETF 被认为是过去二十年中最伟大的金融创新之一。ETF 最早产生于加拿大，而其发展与成熟则主要在美国。在 2001 年，我国上海证券交易所就提出了最初的 ETF 设想，并于 2004 年 6 月得到国务院和中国证监会的同意。ETF 在我国具有广阔的市场前景，不仅有助于吸引保险公司、QFII 等机构和个人储蓄进入股市，提高直接融资比例，而且能够活跃二级市场交易，增加市场的深度和广度。



K 线理论

K 线是指将各种股票每日、每周、每月的开盘价、收盘价、最高价、最低价等涨跌变化状况，用图形的方式表现出来。K 线是一条柱状的线条，由影线和实体组成。K 线最上方的一条细线称为上影线，中间的一条粗线为实体，下面的一条细线为下影线。开盘价大于收盘价为阳线，反之为阴线。

K 线图有直观、立体感强、携带信息量大的特点，蕴涵着丰富的东方哲学思想，能充分显示股价趋势的强弱、买卖双方力量平衡的变化，预测后市走向较准确。从 K 线图中，既可看到股价（或大市）的趋势，也同时可以了解到每日市况的波动情形。

K 线图源处于日本德川幕府时代，被当时日本米市的商人用来记录当时一天、一周或一月中米价涨跌行情的图示法，后因其细腻独到的标画方式而被引入到股市及期货市场。



LOF

LOF 是 Listed Open - ended Funds 的缩写，即上市开放式基金，是一种可以同时在场外市场进行基金份额申购、赎回，在交易所进行基金份额交易，并通过份额转托管机制将场外市场与场内市场有机地联系在一起的一种新的基金运作方式。LOF 兼具封闭式基金交易方便、交易成本较低和开放式基金价格贴近净值的优点，为交易所交易基金在中国现行法规下的变通品种，被称为中国特色的 ETF。

LOF 主要特点是：（1）上市开放式基金本质上仍是开放式基金，基金份额总额不固定，基金份额可以在基金合同约定的时间和场所申购、赎回。（2）上市开放式基金发售结合了银行等代销机构与深圳证券交易所交易网络二者的销售优势。（3）上市开放式基金获准在深圳证券交易所上市交易后，投资者既可以选择在银行等代销机构按当日收市的基金份额净值申购、赎回基金份额，也可以选择在深圳证券交易所各会员证券营业部按撮合成交价买卖基金份额。



QDII

QDII 是英文 Qualified Domestic Institutional Investors 的缩写，即合格境内机构投资者，是指在资本市场未开放条件下，在一国境内设立，经该国有关部门批准，有控制地允许境内机构投资境外资本市场的股票、债券等有偿证券的一项制度安排。QDII 产品目前主要可分为保险系 QDII、银行系 QDII 及基金系 QDII。我国 QDII 制度的发展可在一定程度上缓解人民币升值压力，对境内市场资金面的影响是有限而

第五章 不可不知的投资理财经济学

且渐进的，而对于投资理念和证券经营机构的国际化影响则是深远的。

QDII 是一项投资制度，我国设立该制度的直接目的是为了进一步开放资本账户，以创造更多外汇需求，使人民币汇率更加平衡、更加市场化，并鼓励国内更多企业走出国门，从而减少贸易顺差和资本项目盈余。QDII 制度由香港政府部门最早提出，与 CDR（预托证券）、QFII 一样，是在外汇管制下内地资本市场对外开放的权宜之计，以容许在资本项目未完全开放的情况下，国内投资者往海外资本市场进行投资。



QFII

QFII 是英文 Qualified Foreign Institutional Investors 的缩写，即合格的境外机构投资者。QFII 机制是指外国专业投资机构到境内投资的资格认定制度。

QFII 是一国在货币没有实现完全可自由兑换、资本项目尚未开放的情况下，有限度地引进外资、开放资本市场的一项过渡性的制度。这种制度要求外国投资者若要进入一国证券市场，必须符合一定的条件，得到该国有关部门的审批通过后汇入一定额度的外汇资金，并转换为当地货币，通过严格监管的专门账户投资当地证券市场。作为一种过渡性制度安排，包括韩国、中国台湾、印度和巴西等市场的经验表明，在货币未自由兑换时，QFII 不失为一种通过资本市场稳健引进外资的方式。在该制度下，QFII 将被允许把一定额度的外汇资金汇入并兑换为当地货币，通过严格监督管理的专门账户投资当地证券市场，包括股息及买卖价差等在内各种资本所得经审

核后可转换为外汇汇出，实际上就是对外资有限度地开放本国的证券市场。



REITs

REITs 是英文 Real Estate Investment Trusts 的缩写，即房地产投资信托基金，是一种以发行收益凭证的方式汇集投资者的资金，由专门投资机构进行房地产投资经营管理，并将投资综合收益按比例分配给投资者的一种信托基金。与我国信托纯粹属于私募性质所不同的是，国际意义上的 REITs 在性质上等同于基金，少数属于私募，但绝大多数属于公募。REITs 既可以封闭运行，也可以上市交易流通，类似于我国的开放式基金与封闭式基金。

REITs 不仅资金来源广泛，而且是以专业的人员进行房地产项目的投资选择及运作管理，因此在管理和投资策略的制定上都具有先天的优势。1960 年，世界上第一只 REITs 在美国诞生，和 20 世纪 60 ~ 70 年代的其他金融创新一样，REITs 也是为了逃避管制而生。



板块联动

板块联动是指同一类型的股票常常同涨同跌的现象。掌握板块联动操作技巧，有助于发现并及时把握市场热点，增强交易的盈利性；同时有利于回避因板块整体下跌而带来的个股风险。股市中有一些股票会共同具备某种具有重大经济内涵的特殊性质，当这种共同性质被市场认同时，就会形成股市中的板块结构。

板块联动具有较强的规律性，其实战

不可不知的 1000 个财经常识

原理主要包括五个方面：（1）当同一板块走强时，板块中的各股将整体走强；当同一板块走弱时，板块中的各股将整体走弱。（2）当某一只股票领涨大盘时，该股的板块将整体走强；当某一只股票领跌大盘时，该股的板块将整体下跌。（3）并非同一板块中的所有股票都发生板块联动，应历史地确认板块联动股。（4）板块联动具有延续性，当某一板块联动启动后，这种联动效应将延续一段时间。



保险标的

保险标的就是保险的对象，包括两大类，一类是财产及其有关利益，另一类是人的寿命和健康。作为保险对象的财产，可以是有形的，如房屋、汽车，也可以是无形的，如商标使用权、专利权等。作为保险对象的人，可以是一个人，也可以是一个特定团体中所有的人。

保险标的直接决定保险的险种。财产保险标的的价值和风险程度直接影响保险人所承担的义务，决定着保险费率的高低；人身保险标的的不同（人的年龄、职业、身体状况等），保险费、保险险种也不同。保险标的是保险合同的主要条款，是保险合同的重要内容，它影响保险合同的权利和义务的规定法。

保险标的的重要的意义包括：决定保险业务的种类；根据保险标的的实际价值或者存在状况确定保险金额；根据保险标的的风险程度厘定保险费率；根据保险标的的损失程度计算赔付数额；根据保险标的的所在地确定诉讼管辖范围等。



补仓

补仓是指投资者在持有一定数量的某种证券的基础上，又买入同一种证券。补仓的作用是，可以以更低的价格购买该股票，使单位成本价格下降，以期在补仓之后反弹抛出，将补仓所买回来的股票所赚取的利润弥补高价位股票的损失。补仓的风险是，虽然补仓可以摊薄成本价，但股市变动无常，补仓之后可能继续下跌，从而扩大损失。

补仓是被套牢后的一种被动应变策略，它本身不是一个解套的好办法，但在某些特定情况下它是最合适的方法。补仓的前提是：股价跌幅比较深，损失较大；预期股票即将上升或反弹。



财产险

财产保险是指投保人根据合同约定，向保险人交付保险费，保险人按保险合同的约定，对所承保的财产及其有关利益因自然灾害或意外事故造成的损失而承担赔偿责任的保险。财产保险是以财产及其有关利益为保险标的。广义上，财产保险包括财产损失保险（有形损失）、责任保险、信用保险等。

财产保险的可保范围包括物质形态和非物质形态的财产及其有关利益。以物质形态的财产及其相关利益作为保险标的的，通常称为财产损失保险，例如，飞机、卫星、电厂、大型工程、汽车、船舶、厂房、设备以及家庭财产保险等。以非物质形态的财产及其相关利益作为保险标的的，通常是指各种责任保险、信用保险等，例如，公众责任、产品责任、雇主

第五章 不可不知的投资理财经济学

责任、职业责任、出口信用保险、投资风险保险等。但是,并非所有的财产及其相关利益都可以作为财产保险的保险标的。只有根据法律规定,符合财产保险合同要求的财产及其相关利益,才能成为财产保险的保险标的。



财产性收入

财产性收入就是指资本、技术和管理等要素参与社会生产和生活活动所产生的收入,通俗的说是指家庭拥有的动产(如银行存款、有价证券)和不动产(如房屋、车辆、收藏品等)所获得的收入,包括出让财产使用权所获得的利息、租金、专利收入,也包括财产营运所获得的红利收入、财产增值收益等。

财产性收入和工资性收入、转移性收入、经营性收入共同组成统计中常用的人均可支配收入。让公众拥有更多的财产性收入的主要措施是创新金融管理体系,让百姓拥有越来越多的金融理财工具和产品,同时强化对现有投资理财渠道的监管以及交易方式的规范。



抄底

抄底指以某种估值指标衡量股价跌到最低点时买入,预期股价将会很快反弹的操作策略。

买最便宜的股票是所有投资者都向往的投资机遇,更是价值型投资者信奉的盈利模式。但是,究竟什么样的价格就是“最便宜”,或称“底”,并没有明确的标准。抄底往往是对已经发生的在最低点买入的描述,但很难判断未来什么样的点位

是底部。此外,有些股票价格快速下跌并不是因为低估,往往是因为公司基本面确实发生的了问题,如果在这个时候买入,不仅股价不会很快反弹,相反,在基本面未明了前还有进一步下跌的可能。成功地抄底与逃顶是衡量一个股民操作水平高低的重要依据。优秀的投资者总是能把握好进出的时机,虽然他不一定抓住最低点。



成长型基金

成长型基金以资本长期增值为投资目标,主要投资于市场中有较大升值潜力的小公司股票和一些新兴行业的股票。为达到最大限度增值的目标,成长型基金通常很少分红,而是经常将投资所得的股息、红利和盈利进行再投资,以实现资本增值。成长型基金有以下特点:(1)选股注重上市公司的成长性;(2)持股相对比较集中;(3)收益波动两极分化。

成长型基金又分为积极成长型和稳定成长型两种。积极成长型基金追求资本长期增值,但在目标选择上更偏好规模较小的成长型企业,风险高收益大。而稳定成长型则一般不从事投机活动,追求的是资本长期增值,以稳定的长期增长为目标。



除权

除权是由于公司股本增加,每股股票所代表的企业实际价值有所减少,需要在发生该事实之后从股票市场价格中剔除这部分因素,而形成的剔除行为。要办理除权手续的股份公司先要报主管机关核定,在准予除权后,该公司即可确定股权登记基准日和除权基准日。凡在股权登记日拥

不可不知的 1000 个财经常识

有该股票的股东，就享有领取或认购股权的权利，即可参加分红或配股。

上市公司以股票股利分配给股东，也就是公司的盈余转为增资时，或进行配股时，就要对股价进行除权。



除息

除息是指停止过户期内，股息红利仍发给登记在册的旧股东，新买进股票的持有者因没有过户就不能享有领取股息红利的权利的行为。

股份公司经营一段时间后（一般为一年），如果营运正常，产生了利润，就要向股东分配股息和红利。其交付方式一般有三种：一种以现金的形式向股东支付。这是最常见、最普通的形式。二是向股东配股，采取这种方式主要是为了把资金留在公司里扩大经营，以追求公司发展的远期利益和长远目标。第三种形式是实物分派，即是把公司的产品作为股息和红利分派给股东。当股票发行企业在发放股息或红利时，需要事先进行核对股东名册、召开股东会议等多种准备工作，于是规定以某日在册股东名单为准，并公告在此日以后一段时期为停止股东过户期。停止过户期内新购股票者不能享有领取股息红利的权利，这就是除息。



大小非

小，即小部分。非是指非流通股，即限售股，或叫限售 A 股。小非，即小部分禁止上市流通的股票，占总股本 5% 以内。大非，即大规模的限售流通股，占总股本 5% 以上。

中国证监会 2005 年 9 月 4 日颁布的“上市公司股权分置改革管理办法”规定，改革后公司原非流通股股份的出售，自改革方案实施之日起，在十二个月内不得上市交易或者转让；持有上市公司股份总数百分之五以上的原非流通股股东，在前项规定期满后，通过证券交易所挂牌交易出售原非流通股股份，出售数量占该公司股份总数的比例在十二个月内不得超过百分之五，在二十四个月内不得超过百分之十。这意味着持股在 5% 以下的非流通股股份在股改方案实施后 12 个月即可上市流通，因此，“小非”是指持股量在 5% 以下的非流通股东所持股份，“大非”则是指持股量 5% 以上非流通股东所持股份。



贷记卡

贷记卡是指发卡银行给予持卡人一定的信用额度，持卡人可在信用额度内先消费，后还款的信用卡。贷记卡是真正意义上的信用卡，具有信用消费、转账结算、存取现金等功能。贷记卡办理一般需要有人为申请者提供担保。申请人和担保人通常要有固定的工作和一定的经济能力，担保人愿意承担担保责任。在申请办理时，申请人和担保人要同时到场，并且持双方的有效身份证件及复印件各一张。有效身份证件是指身份证、护照、军官证、警官证或公安部门认可的其他有效身份证件。贷记卡持卡人先按银行要求交存一定金额的备用金，当备用金不足支付时，可在发卡银行规定的信用额度内透支信用卡，不同银行最大透支的数额是不同的，而且根据每个人的信用记录的不同，透支最大数额也会不同。

第五章 不可不知的投资理财经济学



动态市盈率

动态市盈率是指还没有真正实现的下一年度的预测利润的市盈率。动态市盈率理论揭示的道理是：投资股市一定要选择有持续成长性的公司。动态市盈率和市盈率是全球资本市场通用的投资参考指标，用以衡量某一阶段资本市场的投资价值和风险程度，也是资本市场之间用来相互参考与借鉴的重要依据。

动态市盈率 = 静态市盈率 / (1 + 年复合增长率)ⁿ。也就是说，动态市盈率的计算公式是以静态市盈率为基数，乘以动态系数，该系数为 $1 / (1 + i)^n$ ，其中 i 为企业每股收益的增长性比率， n 为企业的可持续发展的存续期。



房地产抵押

房地产抵押是指抵押人以其合法的房地产向抵押权人提供债务履行担保的行为。房地产抵押按房地产的现状主要分为：土地使用权抵押、建设工程抵押、预购商品房期权抵押、现房抵押。所有房地产抵押，都需要向县级以上人民政府规定部门办理抵押登记。在进行房地产抵押时，抵押人和抵押权人要签订书面抵押合同。

根据建设部施行的《城市房地产抵押管理办法》第5条规定：“房地产抵押，应当遵循自愿、互利、公平和诚实信用的原则。”除上述规定外，根据我国法律、法规及规章的规定，房地产抵押还应当遵循合法性原则、同一性原则和特定性原则。



封闭式基金

封闭式基金是指基金的发起人在设立基金时，限定了基金单位的发行总额，筹足总额后，基金即宣告成立，并进行封闭，在一定时期内不再接受新的投资。封闭式基金不存在赎回风险，可以全力投入操作，也能进行较长期的价值投资。封闭式基金的净值一般是每周公布一次。

封闭式基金一般在证券交易所上市交易，一经成立就进入封闭期，在封闭期内基金规模不变，投资者不能进行申购和赎回，只能在二级市场上进行交易，投资者可以通过二级市场买卖基金单位。



概念股

概念股是指具有某种特别内涵的股票，是与业绩股相对而言的。概念股是依靠某一种题材来支撑价格。例如奥运概念股，指的就是与奥运会有关的一类公司的总称。概念股的内涵通常会被当作一种选股和炒作题材，成为股市的热点。

概念股一般有具体的名称、题材等，例如资产重组股、股指期货概念等都称之为概念股。简单来说概念股就是对股票所在的行业经营业绩增长的提前炒作。股市概念股具有非常强大的广告效应。一只股票自身或许没多大吸引力，可一旦它被纳入某个概念中，就会受到全体投资者的密切关注。



公募基金

公募基金是指受政府主管部门监管的，向非特定投资者公开发行受益凭证的

不可不知的 1000 个财经常识

证券投资基金。公募基金的健康发展对金融市场的发展有着至关重要的意义。

公募基金的特点是：(1) 享受市场整体的回报，基金的超额收益不可能长期脱离业绩基准，规模越大，基金获取市场平均利润的可能越大；(2) 信息透明、风险分担；(3) 以众多投资者为发行对象；(4) 筹集潜力大，投资者范围大；(5) 信息披露公开透明。



公司型基金

公司型基金是指基金本身为一家股份有限公司，公司通过发行股票的方式来筹集资金。投资者购买了该公司的股票，就成为该公司的股东，凭股票领取股息或红利，分享投资所获得的收益。公司型基金依据基金公司章程设立，基金投资者是基金公司的股东，享有股东权，按所持有的股份承担有限责任、分享投资收益。

公司型基金在法律上是具有独立法人地位的股份投资公司。公司型基金在形式上类似于一般股份公司，但不同于一般股份公司的是，它委托基金管理公司作为专业的财务顾问或管理公司来经营与管理基金资产。公司型基金在设立的组织架构及法律关系上具有很大的灵活性。公司型基金分为封闭型和开放型。其中封闭型基金是通过投资者购买公司股份组成股份公司进行营运的。开放型基金的基金总额不是封闭的，而是可以追加的。



购股权证

购股权证是指一种由公司发行的长期选择权，允许持有人按某一特定价格买入

既定数量的股票。购股权证一般随公司长期债券一起发行，以吸引投资者购买长期债券。另外在金融紧缩期和公司处于信任危机边缘时，公司也可能发行购股权证，鼓励投资者购买本公司的债券。

购股权证可以分为报酬性和非报酬性两类。其中报酬性购股权证通常有传统方案和复杂方案之分。传统方案是那些有条件的和有限制的方案，在购股权证授予日就可以知道可购买股票的数量和购买价格。复杂方案指为促进管理人员改善公司的经营管理，把股份或股票认购价格与公司管理人员的业绩或公司的收益业绩结合在一起的高度完善的股票。非报酬性购股权证是公司通过向本单位职工出售股票方式增加资本的一种办法，它的授予一般不要求职工承担任何额外义务。



股票基金

股票基金是指 60% 以上的基金资产投资于股票的基金。股票基金是最主要的基金品种。股票基金的主要功能是将大众投资者的小额资金集中起来，投资于不同的股票组合。股票基金分为优先股基金和普通股基金。优先股基金是一种可以获得稳定收益、风险较小的股票型基金，其投资对象以各公司发行的优先股为主，收益主要来自股利收入。普通股基金以追求资本利得和长期资本增值为投资目标，风险要较优先股基金高。

股票基金的特点是：(1) 与其他基金相比，股票基金的投资对象具有多样性，投资目的也具有多样性；(2) 与投资者直接投资于股票市场相比，股票基金具有分散风险的功能；(3) 从资产流动性来看，

第五章 不可不知的投资理财经济学

股票基金具有流动性强、变现性高的特点；（4）对投资者来说，股票基金经营稳定、收益可观。



股票技术分析

股票技术分析法是通过股票市场行为本身的分析来预测市场价格的变化方向，即主要是对股票市场的日常交易状态，包括价格变动、交易量与持仓量的变化等资料，按照时间顺序绘制成图形或图表，或形成一定的指标系统，然后针对这些图形、图表或指标系统进行分析研究，以预测股票价格走势的方法。股票技术分析法的三大假设是：（1）市场行为反映一切，这是技术分析的基础；（2）价格呈趋势变动，这是进行技术分析最根本、最核心的因素；（3）历史会重演，这是从人的心理因素方面考虑的。

技术分析法的特点是：（1）量化指标特性：技术分析提供的量化指标，可以指示出行情转折之所在。（2）驱使追逐特性：由技术分析得出的结果告诉人们如何去追逐趋势，并非是创造趋势或引导趋势。（3）技术分析直观现实：技术分析所提供的图表，是轨迹的纪录，无虚假与臆断的弊端。



股票派息

股票派息是指公司的税后利润在弥补以前年度亏损、提取法定公积金及任意公积金后，将剩余利润以现金或股票的方式，按股东持股比例或按公司章程规定的办法进行分配的行为。

股份公司经营一段时间后（一般为一年），如果营运正常，产生了利润，就要

向股东分配股息和红利。其交付方式一般有三种：一种以现金的形式向股东支付。这是最常见、最普通的形式，在美国，大约80%以上的公司是以此种形式进行的。二是向股东配股，采取这种方式主要是为了把资金留在公司里以用于扩大经营，以追求公司发展的远期利益和长远目标。第三种形式是实物分派，即是把公司的产品作为股息和红利分派给股东。



股票期货

股票期货是指以单只股票作为标的的期货，是股票衍生品的一种。进入21世纪后，股票期货作为一个相对较新的产品越来越受到人们的关注。股票期货具有低成本、便利性、高效率等特点。

股票期货的用途有：（1）对股票现货头寸进行保值；（2）进行股票的杠杆交易；（3）可以从股票价格下跌中获益；（4）从两个股票的相对表现差异中获利；（5）可以低成本地转换单只股票头寸。但是股票期货的风险性要比股票交易大得多，股票价格的任何微量变化都会被期货交易的杠杆效应所放大，从而使得投资者差之毫厘、失之千里；而且股票期货的价格不但受到基础股票价格的影响，也受到其他因素的干扰，如到期日的长短与利率的高低等等。因此，即便股票价格稳定不变，股票期货的价格也有可能因其他因素的推动而频繁波动，从而导致股票期货的风险性会远在股票交易之上。



股权登记日

上市公司在送股、派息、配股或召开

不可不知的 1000 个财经常识

股东大会的时候,需要定出某一天,界定哪些主体可以参加分红、参与配股或具有投票权利,定出的这一天就是股权登记日。在股权登记日这一天仍持有或买进该公司的股票的投资者是可以享有此次分红、参与此次配股或参加此次股东大会的股东,这部分股东名册由证券登记公司统计在案,届时将所应送的红股、现金红利或者配股权划到这部分股东的账上。在该日收盘后持有该股股票的投资者没有享受分红配股的权利。股权登记日后的第一天就是除权日或除息日,这一天购入该公司股票的股东不再享有公司此次分红配股。



股权投资基金

股权投资基金主要投资于私人股权(即非上市公司股权),等所投资股权升值后,再出售退出而获利。股权投资基金最大的资金来源是各种养老基金、保险资金、基金会等。股权投资基金在资金募集上,主要通过非公开方式面向少数机构投资者或个人募集,它的销售和赎回都是基金管理人通过私下与投资者协商进行的。另外股权投资基金在投资方式上也是以募集形式进行,很少涉及公开市场的操作,一般无需披露交易细节。股权投资基金多采取权益型投资方式,很少涉及债权投资。

在中国,股权投资基金比较关注新兴民营企业,由于这样的企业成长速度很快,而且股权干净,无历史遗留问题,但一般缺乏银行资金支持,从而成为股权投资基金垂青的目标。中国高速成长的经济和不断完善的投资环境,是股权投资基金投资中国的巨大驱动力。



股指期货

股指期货即股票价格指数期货,是指以股价指数为标的物的标准化期货合约,双方约定在未来的某个特定日期,可以按照事先确定的股价指数的大小,进行标的指数的买卖。股指期货是期货交易的一种类型,具有跨期性、杠杆性、联动性、高风险性和风险的多样性等特点。股指期货具有风险规避功能、价格发现功能和资产配置功能。

股指期货的标的物为特定的股票指数,报价单位以指数点计。股指期货采用保证金交易。由于需交纳的保证金数量是根据所交易指数期货的市场价值来确定的,交易所会根据市场的价格变化,决定是否追加保证金或是否可以提取超额部分。股指期货的交割采用现金交割,在交割日通过结算差价用现金来结清头寸,不通过交割股票而是通过结算差价用现金来结清头寸。



红筹股

红筹股是指最大控股权(常常指30%以上)直接或间接隶属于中国内地有关部门或企业,并在香港注册上市的公司所发行的股份。在香港最为有名的红筹股有:中信泰富、粤海投资、招商局海虹、上海实业、深业控股和北京控股等。红筹股这一概念诞生于20世纪90年代初期的香港股票市场。

红筹股在境外注册管理,属于香港公司或海外公司,可以全部上市流通,具有更大的弹性和空间。红筹股的管理层可享受全部认股权的所有权益,在发行可换股

第五章 不可不知的投资理财经济学

债券和其他债券时，红筹股公司并不需要符合内地的法律程序和条件。



红利再投资

红利再投资是指基金进行现金分红时，基金持有人将分红所得的现金直接用于购买该基金，将分红转为基金份额。对基金管理人来说，红利再投资没有发生现金流出，因此，红利再投资通常是不收申购费用的。基金监管者鼓励投资者追加投资，因此一般规定红利再投资不收取费用。假如投资者领取现金红利后，又要再追加投资的话，将视为新的申购，需要支付申购费用。因此，选择红利再投资有利于降低投资者的成本。

现有制度下，基金分红主要有两种形式，现金分红和红利再投资。现金分红是指直接获得现金红利，落袋为安；红利再投资是指将所分得的现金红利再投资该基金，类似“利滚利”，这样做既可免掉再投资的申购费，而且再投资所获得的基金份额还可以享受下次分红，可使基金份额随着分红的次数而增加。



黄金 T + D 交易

黄金 T + D 交易简称 TD，是指上海黄金交易所规定的黄金现货延期交收交易模式。黄金 T + D 交易以保证金方式进行交易，会员及客户可以选择合约交易当天交割，也可以延期至下一个交易日进行交割，同时引入延期补偿费机制来平抑供求矛盾。黄金 T + D 交易的特点是：以分期付款方式进行买卖，交易者可以选择当日交割，也可以无限期的延期交割。

黄金 T + D 交易的优势是：（1）交易时间灵活，更适合平时需要上班的投资者；（2）交易多样化，有做空机制，无需担心资金被套牢；（3）采取保证金模式，利用“杠杆”原理，投入资金少；（4）无交割时间限制，大大减少了操作成本；（5）手续费用低；（6）新兴投资产品，中国市场潜力巨大；（7）有经验丰富的投资顾问全程提供免费的行情分析及操作指导。



黄金 T + N 交易

黄金 T + N 品种是交易所对现有黄金 T + D 品种业务的补充和延续。经中国人民银行同意，上海黄金交易所于 2007 年 11 月 5 日起在交易系统试运行改良后的黄金 T + D 交易，即黄金 T + N 交易。

黄金 T + N 交易的优势在于，客户可以在两个月内频繁交易，只要到两个月的时候平仓，就不存在这种资金成本，也就是说不用支付延期费。投资者可以通过 T + N 来规避整个资金成本面上潜在的风险，大大降低交易费用。

黄金 T + N 交易的特点是：（1）在开盘前引入了集合竞价过程；（2）交易过程中实行首付款制度；（3）在交易环节中，引入了持仓的概念；（4）交割环节引入了中立仓、延期补偿费机制，满足交割需要，平抑供求矛盾；（5）日终结算，实行每日无负债制度。



汇票

汇票是出票人签发的，委托付款人在见票时或者在指定日期无条件支付确定的金额给收款人或者持票人的票据。汇票是

不可不知的 1000 个财经常识

一种无条件支付的委托，有三个当事人：出票人、付款人和收款人。汇票分为银行汇票和商业汇票。国际贸易结算中以使用汇票为主。汇票使用过程中的各种行为，都由票据法加以规范

汇票是设权有价格式、文字证券，可以流通转让，具有汇兑、信用和支付功能。汇票可以委托他人付款，在同城和异地都可以使用。汇票持有人在票据的有效期限内，对出票人、背书人、承兑人都有追索权。



会计恒等式

会计恒等式是指各个会计要素在总额上必须相等的一种关系式，由于这一公式在数量上恒等，所以又称会计平衡公式或会计方程式。会计恒等式完整地表现了企业财务状况和经营成果及其形成过程，是设置账户、复式记账、编制会计报表等会计核算方法的理论依据。

会计恒等式产生于 15 世纪末，由意大利数学家、近代会计的奠基人卢卡·巴其阿勒首先提出。最基本的会计恒等式是：资产 = 负债 + 所有者权益。这是会计记账和核算的基础，更是编制资产负债表的基础，它表明了股东与债权人二者在企业的资产中到底占了多大份额。

会计恒等式的作用是：（1）是设置会计科目的理论依据；（2）是复式记账的理论依据；（3）是编制财务会计报告的理论依据；（4）是审查会计账簿的理论依据。



货币市场基金

货币市场基金是指投资于货币市场上

短期（一年以内）有价证券的一种投资基金。货币市场基金的投资特征是：（1）货币市场基金投资于货币市场中高质量的证券组合；（2）货币市场基金提供一种有限的存款账户；（3）货币市场基金所受到的法规限制相对较少。

与储蓄相比，货币市场基金的优点：

- （1）安全；
- （2）每天计利、每月分红；
- （3）流动性；
- （4）享受多项税收优惠；
- （5）免收申购、赎回费。

货币市场基金的风险包括：（1）市场利率变化风险；（2）货币市场基金自身行业的竞争，造成报价收益与实际收益的差异。



基金份额持有人大会

基金份额持有人大会是指当发生影响基金当事人的权益或其他重大事项需要商讨和解决时，按照基金合同有关规定召集、召开并由基金份额持有人进行表决的会议。基金份额持有人大会主要讨论有关基金持有人利益的重大事项，如修改基金契约、终止基金、更换基金托管人、更换基金管理人、延长基金期限、变更基金类型以及召集人认为要提交基金持有人大会讨论的其他事项。

基金份额持有人大会由基金管理人召集；基金管理人未按规定召集或者不能召集时，由基金托管人召集。召开基金份额持有人大会，召集人应当至少提前三十日公告基金份额持有人大会的召开时间、会议形式、审议事项、议事程序和表决方式等事项。基金份额持有人大会不得就未经公告的事项进行表决。基金持有人大会一般每年举行一次。

第五章 不可不知的投资理财经济学



基金管理费

基金管理费是支付给基金管理人的管理报酬,其数额一般按照基金净资产的一定比例,从基金资产中提取。基金管理费是基金管理人的主要收入来源,基金管理人的各项开支不能另外向基金或基金公司摊销,更不能另外向投资者收取。基金管理费通常按照每个估值日基金净资产的一定比例(年率)逐日计算,定期支付。

管理费费率的高低与基金规模有关。一般而言,基金规模越大,基金管理费率越低。基金管理费率与基金类别也有关系。一般而言,基金风险程度越高,其基金管理费率越高,其中费率最高的基金为证券衍生工具基金,如认股权证基金的年费率为1.5%至2.5%;费率最低的是货币市场基金,其年费率仅为0.5%至1%。



基金管理人

基金管理人是指凭借专门的知识与经验,运用所管理基金的资产,根据法律、法规及基金章程或基金契约的规定,按照科学的投资组合原理进行投资决策,谋求所管理的基金资产不断增值,并使基金持有人获取尽可能多收益的机构。

在我国,基金管理人由依法设立的基金管理公司担任。担任基金管理人,应当经国务院证券监督管理机构核准。

基金管理人需具备的条件是:(1)具有一定数额的资本金;(2)与托管人在行政上、财务上和管理人员上相互独立;(3)有完整的组织结构;(4)有足够的、合格的专业人才;(5)具有完备的风险控制制度和内部管理制度。



基金认购

基金认购是指投资者在开放式基金募集期间、基金尚未成立时购买基金单位的过程。通常认购价为基金单位面值加上一定的销售费用。投资者认购基金应在基金销售点填写认购申请书,交付认购款项。基金认购方式可分为网上现金认购、网下现金认购、网下组合证券认购和网上组合证券认购。

基金购买分认购期和申购期。一般认购期最长为一个月。在基金募集期内认购,一般会享受一定的费率优惠。但认购期购买的基金一般要经过封闭期才能赎回,这个时间是基金经理用来建仓的,不能买卖。一旦采用认购或申购方式购买基金后,短期内不应赎回和置换。



基金托管人

基金托管人是依据基金运行中管理与保管分开的原则对基金管理人进行监督和对基金资产进行保管的机构。基金托管人与基金管理人签订托管协议,在托管协议规定的范围内履行自己的职责并收取一定的报酬。

托管人职责重大,必须由信誉良好的机构担任,我国托管人只能由依法设立并取得基金托管资格的商业银行担任。基金托管人的主要职责包括保管基金资产、执行基金管理人的投资指令、监督基金管理人的投资动作、复核审查基金净值与基金的业绩、保管基金的账簿、进行资金清算。对于开放式基金,托管人还要对基金的申购和赎回的方法和价格计算方式进行监督。一般具备托管资格的商业银行都会

不可不知的 1000 个财经常识

同时担任不同基金的托管人，他们需要对所托管的不同基金财产分别设置账户，确保基金财产的安全和独立。



绩优股

绩优股就是业绩优良公司的股票，也称作“蓝筹股”。但对于绩优股的衡量标准，国内外有所不同。在我国，投资者衡量绩优股的主要指标是每股税后利润和净资产收益率。在国外，绩优股主要指的是业绩优良且比较稳定的大公司股票。

绩优股的特点是：投资报酬率相当优厚稳定，股价波幅变动不大。要辨别绩优股，需要：（1）学会从财务报表中发现数据的可信性和可能存在的问题；（2）从行业的角度来考察上市公司未来的发展前景；（3）从信息传递的角度来识别报表的真实性。



交割

交割是指结算过程中投资者与证券商之间的资金结算。交割分为实物交割和现金交割。实物交割，是指期货合约的买卖双方于合约到期时，根据交易所制订的规则和程序，通过期货合约标的物的所有权转移，将到期未平仓合约进行了结的行为。商品期货交易一般采用实物交割的方式。现金交割，是指到期未平仓期货合约进行交割时，用结算价格来计算未平仓合约的盈亏，以现金支付的方式最终了结期货合约的交割方式。这种交割方式主要用于金融期货等期货标的物无法进行实物交割的期货合约，如股票指数期货合约等。



交强险

交强险是机动车交通事故责任强制保险的简称。《机动车交通事故责任强制保险条例》规定，交强险是由保险公司对被保险机动车发生道路交通事故造成受害人的人身伤亡、财产损失，在责任限额内予以赔偿的强制性责任保险。建立机动车交通事故责任强制保险制度不仅有利于道路交通事故受害人获得及时有效的经济保障和医疗救治，而且有助于减轻交通事故肇事方的经济负担。只要是在中国境内道路上行驶的机动车的所有人或者管理人都应当投保交强险，未投保的机动车不得上路行驶。这种强制性不仅体现在强制投保上，也体现在强制承保上，具有经营机动车交通事故责任强制保险资格的保险公司不得拒绝承保，也不能随意解除合同。



教育储蓄

教育储蓄是指个人按国家有关规定在指定银行开户、存入规定数额资金、用于教育目的的专项储蓄，是一种专门为学生支付非义务教育所需教育金的专项储蓄。教育储蓄采用实名制，开户时，储户要持本人（学生）户口簿或身份证，到银行以储户本人（学生）的姓名开立存款账户。到期支取时，储户需凭存折及有关证明一次支取本息。

相对其他储蓄存款而言，教育储蓄有三方面好处：一是家庭可以为其子女接受非义务教育在储蓄机构通过零存整取方式积蓄资金；二是符合规定的教育储蓄专户，可以享受整存整取利率的优惠；三是教育储蓄存款的利息免征个人所得税。

第五章 不可不知的投资理财经济学



静态市盈率

静态市盈率也就是日常生活中提到的市盈率，又叫市场盈利率。静态市盈率是一个反映股票收益与风险的重要指标，是指以目前市场价格除以已知的最近公开的每股收益后的比值。

静态市盈率体现的是企业按当前市场的盈利水平需要多少年才能收回成本，通常被认为在10至20之间是一个合理区间。市盈率指标数值越小说明投资回收期越短，风险越小，投资价值一般就越高；倍数大则意味着翻本期长，风险大。但观察静态市盈率不能绝对化，不能仅凭一个指标下结论，因为静态市盈率中的上年税后利润并不能反映上市公司当前的经营情况。



绝对控股

绝对控股是指在企业的全部实收资本中，某个出资人拥有的实收资本或股本所占企业全部实收资本或股本的比例大于50%。例如股份有限公司A，一共有3个股东，Z股东拥有A企业全部股本的69%；T股东拥有A企业全部股本的15%；S股东拥有A企业全部股本的16%。那么Z股东就对A企业绝对控股。

在绝对控股模式下，其他中小股东实际上丧失了投票权，无力监督也无心监督。这种情况下，大股东往往会诱生机会主义行为，如绝对控股的母公司把上市公司当作提款机，利用关联交易掏空上市公司等。大股东对私人收益的追逐将会直接降低公司价值，从而损害其他股东的合法权益，大股东可能以牺牲企业利益为代

价为自身攫取更多利益。这是应当加强监管、极力避免的情况。



开放式基金

开放式基金是指基金发起人在设立基金的时候，股份或基金单位总规模不固定，可根据投资者的需求，随时向投资者出售股份或者基金单位，并可应投资者的要求赎回发行在外的股份或者基金单位的一种基金运作方式。

投资者既可以通过基金销售机构买基金，增加基金资产和规模，也可以将持有的基金份额卖给基金，收回现金使得基金资产和规模减少。目前，国际基金市场的主流品种是开放式基金，美国、英国、我国香港和台湾的基金市场均有90%以上是开放式基金。

投资者在选择开放式基金的时候，应该注意以下几点：（1）基金以往的业绩怎样；（2）基金管理公司的信誉怎样；（3）基金经理的专业知识和投资经验怎样；（4）基金的投资目标与投资者的投资目标的吻合度怎样；（5）基金的投资期限怎样；（6）投资者能承受的风险怎样。



可转换公司债券

可转换公司债券是指发行人依照法定程序发行的在一定期限内按照约定的条件可以转换为股票的公司债券。可转换公司债券的发行一般要经过公司董事会或股东大会的决议通过，同时在发行时，还应在发行条款中规定转换期限和转换价格。可转换公司债券具有债券和股票的双重属性，是一种有本金保证的股票。

不可不知的 1000 个财经常识

根据交易所规定，发行人的普通股股票上市后，可转换公司债券可随时转换成股票。可转换公司债券转换为该公司股票的程序为：（1）申请转股；（2）证券交易所接到报盘并确认其有效后，记减投资者的债券数额，并记加投资者的股份数额；（3）提出转股申请；（4）上市公司通过证券交易所以现金兑付；（5）申请转股时间；（6）在下一交易日上市交易。



垃圾股

垃圾股指的是业绩较差的公司的股票，与绩优股相对应。垃圾股在市场上的表现萎靡不振，股价走低，交投不活跃，年终分红也差。

炒作垃圾股，要注意风险，及时安排好投入的资金。垃圾股本身业绩不理想，且存在这样或那样的问题。在弄清楚该公司将进行重组或有重大新项目的情况下，投资者可耐心持股或加大资金，除此之外，要注意风险。垃圾股一般价位较低，容易受主力控制，升得快，跌得也快，如果资金及止损等制定不好的话，容易造成损失，甚至一些绩差公司暴露出来的问题可能仅是冰山一角，因此对投资垃圾股应控制好风险，慎之又慎。



流动比率

流动比率也称营运资金比率或真实比率，是指企业流动资产与流动负债的比率。流动比率和速动比率都是反映企业短期偿债能力的指标。流动比率越高，说明企业资产的变现能力越强，短期偿债能力亦越强。但需注意，流动比率并非越高越

好。流动比率过高，即流动资产相对于流动负债太多，可能是存货积压，也可能是持有现金太多，或者两者兼而有之。企业的存货积压，说明企业经营不善，存货可能存在问题；现金持有太多，说明企业不善理财，资金利用效率低下。

一般认为流动比率应在 2:1 以上。流动比率 2:1，表示流动资产是流动负债的两倍，即使流动资产有一半在短期内不能变现，也能保证全部的流动负债得到偿还。不同行业经营情况不同，其流动比率的正常标准会有所不同。



破净股

破净股是指股票的每股市场价格比它每股净资产价格要低。“破净”是“股价跌破净资产值”的简称。从长期价值投资分析的角度看，破净股的投资策略应关注：（1）破净股投资机会的选择要注意成长性。（2）破净股投资机会的研究要注意参考几大主要经济指标和基本财务数据。（3）破净股的投资机会要注意公司大小非结构情况以及实际资产质量，在选股操作上，要综合考虑相关股票的基本面情况，更要考虑大小非持股结构情况。



普通股

普通股是股票的一种基本形式，也是发行量最大、最为重要的股票。普通股是指在公司的经营管理和盈利及财产的分配上享有普通权利的股份。普通股构成公司资本的基础，目前我国在上海和深圳证券交易所交易的股票，都是普通股。

普通股的基本特点是：（1）持有普通

第五章 不可不知的投资理财经济学

股的股东在公司支付了债息和优先股的股息之后有权获得股利，但是普通股的股利是不定的，视公司净利润的多少而定。(2) 当公司因破产而进行清算时，普通股东在公司的债权人、优先股股东之后有权分得公司剩余资产。(3) 普通股东拥有就公司重大问题的发言权和表决权。(4) 当公司增发新普通股时，普通股东具有优先认股权。



七日年化收益率

所谓七日年化收益率，是货币基金最近7日的平均收益水平，进行年化以后得出的数据。比如某货币基金当天显示的七日年化收益率是2%，并且假设该货币基金在今后一年的收益情况都能维持前7日的水准不变，那么持有一年就可以得到2%的整体收益。当然，货币基金的每日收益情况都会随着基金经理的操作和货币市场利率的波动而不断变化，因此实际当中不太可能出现基金收益持续一年不变的情况。

七日年化收益率只能当作一个短期指标来看，通过它可以大概参考近期的盈利水平，但不能完全代表这只基金的实际年收益。设立七日年化收益率指标主要是为投资者提供比较直观的数据，供投资者在将货币基金收益与其他投资产品做比较时可以参考该指标。



期货

期货是由期货交易所统一制定的、规定在将来某一特定的时间和地点交割一定数量标的物的标准化合约。按现货标的物

的种类，期货可分为商品期货与金融期货两大类。商品期货又分工业品、农产品、其他商品等；金融期货主要是金融商品或金融工具，如股指、汇率、利率等。

期货的特征是：(1) 期货交易的对象是标准化合约；(2) 期货交易是一种标准化交易；(3) 期货交易实行多空双向交易制度；(4) 期货交易实行T+0交易制度；(5) 期货交易是一种差额保证金交易。



期权

期权又称为选择权，是在期货的基础上产生的一种衍生性金融工具。期权给予买方购买或出售标的资产的权利。期权的持有者可以在该项期权规定的时间内选择卖或不卖、买或不买的权利，可以实施该权利，也可以放弃该权利，而期权的出卖人则只有遵循期权合约规定的义务。期权实质上是在金融领域中将权利和义务分开进行定价。

期权交易可以在期货交易所内交易，可以在专门的期权交易所内交易，也可以在证券交易所交易与股权有关的期权交易。目前世界上最大的期权交易所是芝加哥期权交易所。



契约型基金

契约型基金又称单位信托基金，是指把投资者、管理人、托管人三者作为当事人，通过签订基金契约的形式发行受益凭证而设立的一种基金。契约型基金本身不成立公司，一般由基金管理公司（即基金管理人）、基金托管人（通常为商业银行）和投资者三方当事人通过基金契约的形式

不可不知的 1000 个财经常识

设立并运作。目前，我国的基金都是契约型基金。

契约型基金与公司型基金的主要区别有以下几点：（1）法律依据不同；（2）法人资格不同；（3）投资者的地位不同；（4）融资渠道不同；（5）经营财产的依据不同；（6）基金运营方式不同。



人力资本

人力资本是指劳动者受到教育、实践经验、迁移、培训、保健等方面的投资而获得的知识和技能的积累。人力资本作为“活资本”，具有创造性、创新性，在工业时期和知识经济初期，比货币、物质等硬资本具有更大的增值空间，有着更大的增值潜力。

人力资本理论主要包括：（1）人力资本是一切资源中最主要的资源，人力资本理论是经济学的核心问题。（2）在经济增长中，人力资本的作用大于物质资本的作用。（3）人力资本的核心是提高人口质量，教育投资是人力投资的主要部分。（4）教育投资应以市场供求关系为依据，以人力价格的浮动为衡量符号。



认购权证

认购权证是一种股票衍生性金融商品，发行人发行一定数量、特定条件的有价证券，投资者付出权利金持有该权证后，有权在特定期限或特定时点，按履约价格，向发行人买进一定数量之标的股票。认购权证持有人有权按约定价格在特定期限向发行人买入标的证券。

诸如你花了 50 块钱买了 100 股甲股票

的认购权证，行权日是 2010 年 8 月 1 日。行权价格是 5 元。就是说，到 2010 年 8 月 1 日，你有资格用 500 元的价格买该股票 100 股。若 2010 年 8 月 1 日，甲股票的市场价是 8 元，别人买 100 股要花 800 元，而你则可以用 500 元买 100 股，加上你买入权证时每股权证 0.50 元，则你一共花了 550 元。若 2010 年 8 月 1 日，甲股票的市场价是 4 元，你将不会用 500 元去买 100 股股票，这样你就损失 50 块钱。



日换手率

所谓日换手率是指在某一个交易日中，某只股票当日的日成交量（成交股数）除以该股的流通股本。每只股票随每一日的日成交量的不同而出现不同数值大小的换手率。日换手率体现出某只股票的市场人气，因此它是市场人气指标的一种，其显示出市场的筹码在一个交易日内转手率买卖的情形。

通常情况下，换手率愈高，意味着该股的股性较活跃，反之，则股性呆滞，鲜有市场追捧，换手率较高的股票多为市场热门股、题材或庄股，因此是短线或者阶段性操作的最佳对象。



散户跟风系数

散户跟风系数是小单买入比例和小单卖出比例的差值，用于衡量小单的主买和主卖的程度。散户跟风系数的计算公式是：散户跟风系数 = （小买单 - 小卖单）/ 总手 × 100。当散户跟风系数在 60 以上并且股票上涨是散户行情；当散户跟风系数在 30 以下并且股票上涨，这是主

第五章 不可不知的投资理财经济学

力拉抬的结果，抛压性的卖单不多；当散户跟风系数在负的30以下并且股价下跌，这是主力故意打压或者出货；当散户跟风系数在负的60以上并且股价下跌，这是散户抛售。

散户跟风系数的用法：（1）股价在相对低位震荡整理，散户值逐渐减少，表明主力在建仓，可在起涨时果断介入；（2）股价节节攀升，散户值继续减少，说明主力还在搜集筹码，此股票有大行情，可逢低买入；（3）股价攀升，散户值显著增加，表明主力在拉高出货应及时出货；（4）股价高位盘整，散户值明显增加，说明主力出货。



收入型基金

收入型基金是主要投资于可带来现金收入的有价证券，以获取当前的最大收入为目的，以追求基金当期收入为投资目标的基金，投资对象主要是绩优股、债券、可转让大额存单等收入比较稳定的有价证券。收入型基金一般把所得的利息、红利都分配给投资者。收入型基金的目的是最大程度地增加当期收入，对证券升值并不重视。收入型基金虽然成长性较弱，但风险相应也较低，适合保守的投资者和退休人员。

收入型基金基本有两种类型：（1）固定收入型基金是指在较低的风险下，强调不变的收入，其收入是比较固定的收入型基金；（2）权益收入型基金是指力图最大可能的收入，还运用财务杠杆。前者的投资对象主要是将资金投资于优先股股票和债券，后者则主要投资于普通股。相比而言，后者的成长潜力较大，但容易受股市波动的影响。



赎回费

赎回费是指在开放式基金的存续期间，如果已持有基金的投资者向基金管理人卖出基金时所支付的手续费。我国法律规定，赎回费率不得超过赎回金额的3%。各基金规定的赎回费收入归属可能有所不同，有的规定只扣除较少的手续费后，大部分会归基金所有；有的规定全部或大部分用作手续费，而不归或只将少部分归入基金资产，这样如果是部分赎回的话，前一种做法对投资者是比较有利的，在同等情况下，投资者持有的基金单位净值会高于后者。

赎回费有些为内扣（直接从赎回净值扣除），不会另外收取，因此投资人宜将买进与赎回手续费同时考量，才是正确的买卖成本。赎回费设计的目的主要是对其他基金持有人安排一种补偿机制，通常赎回费计入基金资产。



私募基金

所谓私募基金，是指通过非公开方式，面向少数投资者募集资金而设立的基金。由于私募基金的销售和赎回都是通过基金管理人与投资者私下协商来进行的，因此它又被称为向特定对象募集的基金。

与公募基金相比，私募基金具有四方面的特征：（1）私募基金是向少数特定对象募集的，投资目标更有针对性，更能满足客户的投资需求；（2）政府对私募基金的监管比较宽松，私募基金的投资方式也比较灵活；（3）私募基金无需定期披露详细的投资组合，因此私募基金更具

不可不知的 1000 个财经常识

隐蔽性，这样受市场追踪的可能性较小，投资收益的可能也会更高；（4）私募基金实行合伙人制，能有效降低委托代理风险。



所得税

所得税又称入息税、所得课税、收益税，是指国家对法人、自然人和其他经济组织在一定时期内的各种所得征收的一类税收。所得税是以所得的多少为征税的标准，符合公平、普遍的原则，并且具有经济调节功能，被西方经济学家视为良税，并在世界各国广泛推广。到 19 世纪后，大多数资本主义国家开征了所得税，并成为发达国家的主体税种。所得税包括个人所得税和企业所得税。

所得税的特点主要有：（1）以纯所得作为征税对象；（2）以计算得出的应纳税所得额作为计税依据；（3）纳税人和实际负担人是一致的，可以直接调节纳税人的收入，缩小贫富差距；（4）应纳税税额的计算涉及纳税人的成本、费用等方面，有利于加强税务监督。



摊薄每股收益

摊薄每股收益是指在净利润中扣除了非经常损益后得到的每股收益。非经常损益是指一次性资产转让或者股权转让所带来的非经营性利润。全面摊薄每股收益是指按照期末数计算，如用年末的股数计算全面摊薄每股收益，不取平均数。摊薄每股收益表示的是最坏摊薄效应下的每股收益，如果与实际计算的每股收益差距很大，说明公司业绩有很大的摊薄压力。如



套牢

套牢是指进行股票交易时所遇到的一种交易风险，是股票下跌到比投资者购买时的价格低很多的时候，投资者面临的窘境。投资者如果卖出所持有的股票，一定会亏损；如果继续持有的话，市场前景又不明确。套牢分为多头套牢和空头套牢。多头套牢是指投资者预计某支股票的股价将会上涨，就买了这支股票，但在买进之后这支股票的股价一直下跌。空头套牢是指投资者预计某支股票的股价将下跌，就将手上所有的股票卖出，但卖完之后这支股票的股价却一直上涨。

解套的策略主要有：（1）以快刀斩乱麻的方式停损了结；（2）弃弱择强，换股操作；（3）采用拔档子的方式进行操作；（4）采取向下摊平的方法；（5）采取以不变应万变的“不卖不赔”方法。



投资三分法

投资三分法就是指把全部的资产中的三分之一存入银行，三分之一用来购买股票，三分之一买入债券的投资方法。存入银行的资产具有较高的安全性和变现力，但缺乏收益性；投入有价证券的资产有较好的收益性，但却有较高的风险；投资于不动产的资产缺乏变现力。投资三分法将全部资产合理地分布在三种形态上，相互补充，相得益彰。

投资三分法也可以用在有价证券的投资上：1/3 用于购买债券；1/3 用于购买

第五章 不可不知的投资理财经济学

普通股，1/3 作为准备金，以备机动运用。这样投资于债券的获利不大，但安全可靠；购买股票的风险较高，但能获得优厚的红利收入；保留的准备金，既可以在股票市场上出现好的投资机会时进行追加投资，又也可在投资失利时，用作失利后的补充和承担损失的能力准备。



五险一金

五险一金是指五种保险和一种公积金。“五种保险”包括养老保险、失业保险、医疗保险、工伤保险和生育保险；“一种公积金”指的是住房公积金。在“五险一金”中养老保险、失业保险和医疗保险是由企业和个人共同缴纳的保费；工伤保险和生育保险是由企业全部承担的。“五险一金”中“五险”是法定的，而“一金”却不是法定的。

目前养老保险缴费比例是单位 20%，个人 8%；医疗保险缴费比例是单位 10%，个人 2% 再加 3 元；失业保险缴费比例是单位 1.5%，个人 0.5%；工伤保险是根据单位被划分的行业范围来确定工伤保险的工伤费率；生育保险缴费比例是单位 0.8%，个人不交钱。住房公积金缴费比例是根据企业的实际情况，选择住房公积金缴费比例，原则上最高缴费额不得超过职工平均工资的 30%。



现金股息

现金股息是最普通、最基本的股息形式，是以货币形式支付的股息和红利。发放现金股息既可以满足股东的现金收益，又有助于吸引更多的投资者，以便提高股

票的市场价格。发放现金股息要兼顾公司和股东两者的利益。一般来说董事会偏重于公司的长远发展，希望有足够的现金用于投资；股东偏重于短期的利益，希望能够得到比其他投资形式更多的利益。因此，在发放现金股息的时候，董事会必须权衡公司的长远利益和股东的目前利益后，制定出较为合理的发放政策。

上市公司发放现金股息的原因主要有：（1）投资者的偏好；（2）传递公司的信息；（3）减少代理成本。上市公司发放现金股息必须具备两个条件：（1）公司要有足够的现金；（2）公司要有足够的没有特定用途的留存收益和未分配利润。



现金流量表

现金流量表是公司财务报表的三个基本报告之一。现金流量表是反映企业在一定会计期内现金和现金等价物流入和流出的财务报表。“现金”是指企业库存现金和可以用于支付的存款。“现金等价物”是指企业持有的流动性强、期限短、易于转换、价值变动风险很小的投资。

现金流量表主要是为了反映资产负债表中各个项目对现金流量的影响，并按照各个项目的用途划分为经营性现金流量、投资性现金流量和融资性现金流量三个分类。现金流量表也可以用于分析企业或机构在短期内是否有足够现金来应付开支。现金流量表是以收付实现制作为编制基础。对现金流量表的分析，既要掌握现金流量表的结构和特点，又要分析现金流量表的内部构成；同时，还要结合资产负债表和损益表进行综合分析，以便全面、客观地评价企业整体的财务状况和经营业绩。

不可不知的 1000 个财经常识



信用衍生工具

信用衍生工具是一种金融衍生工具，提供与信用有关的损失保险。信用衍生工具买卖双方交易的实质是：一方利用缴付权利金，将信用风险转让给另一方。对于银行、债券发行者和投资者来说，信用衍生工具是贷款出售和资产证券化之后的新的管理信用风险的工具。

信用衍生工具是金融风险管理革新的结果。信用衍生工具允许分离信用风险和市场风险，并卖给可以接受这些风险的各方。信用衍生工具的主要形式有：信用掉期、总收益掉期、信用关联票据、信用期权和信用基差期权等。目前我国信用衍生产品的发展还是空白。利用信用衍生产品有助于化解金融不良资产、缓解银行业出现的“惜贷”以及缓解中小企业融资难等问题，信用衍生产品在我国将有极大的应用前景。



衍生工具

衍生工具也称衍生证券，是指由另一种证券（股票、债券、货币或者商品）构成或衍生而来的交易工具。衍生工具包括远期合同、期货合同、互换和期权等。衍生工具所依附的标的变量是可交易证券的价格，例如股票期权是一个衍生工具，其价值依赖于股票的价格。

衍生工具可以分为契约型和证券型两类。其中契约型衍生工具，以股票、债券等资本证券或者资本证券的整体价值衡量标准（如股票指数）为基础，主要包括各类期货、期权等品种，如股指期货、股指期权、国债期货、股票期权等。证券型证

券衍生品种，是股票等基础证券和一个权利合约相结合，并将其中的权利以证券的形式表现出来，形成了一种新的证券品种。有代表性的证券型证券衍生品种，包括认股权证和可转换公司权证。



阳光私募

阳光私募是指私募基金与信托机构合作向特定投资人发行的证券投资集合资金信托计划，其中担当投资顾问的私募基金通常拥有证券投资的主导权，而信托公司则发挥监管作用。阳光私募投资于交易所和银行间证券产品，包括股票、债券和基金等，也可能包括权证。

阳光私募的实际管理人是私募管理公司。组合投资方式是单个资产管理计划持有一家上市公司的股票，其市值一般不得超过该计划资产净值的 20%；同一资产管理人管理的全部特定客户委托财产（包括单一客户和多客户特定资产管理业务）投资于一家公司发行的证券，不得超过该证券的 20%。阳光私募是通过信托形式来发行的，但信托公司对于阳光私募而言，仅是提供了一个产品的合法身份，至于客户开发、服务还得阳光私募自己来解决。



优先股

优先股是公司的一种股份权益形式，持有这种股份的股东先于普通股股东享受利益分配。优先股有两种权利：在公司分配盈利时，拥有优先股票的股东比持有普通股票的股东分配在前；在公司解散后分配剩余财产时，优先股在普通股之前分配。优先股具有预先设定股息收益率、权

第五章 不可不知的投资理财经济学

利范围小、索偿权先于普通股等特征。

优先股一般不上市流通，也无权干涉企业经营，不具有表决权。优先股通常以溢价方式、转换方式等进行收回。优先股的种类很多，为了适应不同投资者的需要，优先股有各种各样形式，例如累积优先股和非累积优先股、参与优先股和非参与优先股、可转换优先股和不可转换优先股、可收回优先股和不可收回优先股等。



诱多

诱多是指主力、庄家有意制造股价上涨的假象，诱使投资者买入，结果股价不涨反跌，让买入股票的投资者误入陷阱的一种市场行为。诱多在实际盘面的表现就是股价在某个位置（相对高位）横盘已久，突然主力或庄家将股票拉高，导致一些人以为股价会向上突破，纷纷买入，结果股价不升反降，使许多人误入陷阱而赔钱。

一般来说诱多有以下特征：成交量、挂单会有很大的变化、在股价回落时主力会给予支撑、股价走势强于大盘、个股的上涨幅度远大于指数。一般来说诱多都是出现在股价有一定升幅之后，主力已有相当的出货空间的时候。只要坚持一个原则，即不要在大涨后追高买进股票，就一定可以避开诱多的陷阱。



诱空

诱空是指主力、庄家有意制造币价下跌的假象，诱使投资者卖出，结果股价不跌反涨，让卖出的投资者后悔的一种市场行为，目的就是获得大量的低价股票。主

力通过盘面，显现出明显疲弱的形态，诱使投资者得出股市将继续大幅下跌的结论，并恐慌性抛售，股价下跌后，主力用低价大量买进，降低成本，获得廉价的股票。

诱空可以从消息面、资金面、宏观基本面、技术分析和市场人气等方面进行综合分析。比如，从消息面上看，如果将亏损的消息一次性集中公布，很容易让投资者把股票廉价地卖出，而后，公布业绩扭亏为盈。从技术面上看，连续性下跌走势，严重摧毁投资者的持股信心，会让投资者把股票廉价地卖出。



员工持股计划

员工持股计划是指为了吸引、保留和激励公司员工，通过让员工持有股票，使员工享有剩余索取权的利益分享机制和拥有经营决策权的参与机制的一种新型股权形式。员工持股计划是一种制度资源，是一种运行机制，是一种运作工具，如果运用得好，会对企业运作产生多方面的积极作用，对企业充分挖掘其资源潜力会产生重大作用。

员工持股计划可通过以下四种方式形成：一是员工以现金认购方式认购企业股份；二是员工透过员工持股专项贷款资金贷款认购本企业股份；三是企业将历年累计的公益金转为员工股份划转给员工；四是奖励红股形成员工持股。员工持股计划的作用包括：为非公众持股公司的股票提供了一个内部交易的市场；可以防止敌意收购；能够实现公司所有权向雇员的转移；可以为员工的退休提供保障，替代养老金；可以提供激励机制，补偿雇员工资

不可不知的 1000 个财经常识

的减少，激发雇员的积极性，促进生产率的提高。



债券基金

债券基金是指专门投资于债券的基金，它通过集中众多投资者的资金，对债券进行组合投资，寻求较为稳定的收益。债券基金是证券投资基金的重要种类，其规模仅次于股票基金。在我国，债券基金的投资对象主要是国债、金融债和企业债，风险低于股票。

债券基金按所投资的债券种类不同分为政府公债基金、市政债券基金、公司债券基金和国际债券基金。债券基金可使普通投资者方便地参与银行间债券、企业债和可转债等产品的投资，而且在股市低迷的时候，债券基金的收益仍然很稳定，不受市场波动的影响。



斩仓

斩仓又称割肉或停损，是指在买入股票或期货后，股票或期货下跌，投资者为避免损失扩大而低价卖出股票或为资金周转而低价卖出股票的一种投资行为。

当股市处于弱势，为了确保资金的安全，则应果断斩仓。任何侥幸求胜，等待股价回头或不服输的情绪，都会妨碍斩仓的决心，并有招致严重亏损的可能，所以该斩仓的时候必须果断施行，不可犹豫。斩仓是讲究技巧的，一般第一次减掉一半仓位。在斩掉一半仓位后，需见机行事，如果股价或期货上涨，则可以利用手中的另一半仓位减亏，甚至反亏为赢；如果股价进一步下挫，则可以利用手中的现金低

位补进，一步步摊低成本，寻求解套机会。



职业理财师

理财规划师是指运用理财规划的原理、方法和工具，针对个人、家庭以及中小企业、机构的理财目标，提供综合性理财规划服务的专业人员。理财规划要求提供全方位的服务，因此要求理财规划师要全面掌握各种金融工具及相关法律法规，为客户提供量身定制的、切实可行的理财方案，同时在对方案的不断修正中，满足客户长期的、不断变化的财务需求。理财规划师既可以服务于金融机构，如商业银行、保险公司等，也可以独立执业，以第三方的身份为客户提供理财服务。

理财规划师必须经过考试获得理财规划师国家职业资格证书，才能开始工作。国家职业鉴定中心根据我国国情制定了《理财规划师国家职业标准》，并于 2003 年 1 月 23 日开始施行，从而将理财规划正式确定为一门职业。



止损

止损是指当某一投资出现的亏损达到预定数额时，及时斩仓出局，以避免形成更大的亏损。止损既是一种理念，也是一个计划，更是一项操作。止损是股市投资中最关键的理念之一。止损的目的就在于投资失误时把损失限定在较小的范围内，使得以较小代价博取较大利益成为可能。止损能够帮助投资者化险为夷。正确运用止损法则，只有这样才能用理性和果断战胜贪婪和侥幸，保存实力，提高资金利用

第五章 不可不知的投资理财经济学

率和效率，避免小错铸成大错，甚至导致全军覆没。



止盈

止盈是指当股价涨到某个价位时，就减仓。运用这种方式可以把利润控制到一定的高度，实现自身利益的最大化。止盈是保证资金市值稳定增长的基础。止盈的概念在于见好就收，不要赢到最高，思想的中心在一个“赢”。所以止盈中最重要的是要有卖出的决心，投资者在止盈时不能犹豫不决而贻误时机。

止盈的方法有两种：静态止盈，即设立具体的盈利目标位，一旦到达盈利目标位时，要坚决止盈；动态止盈，即投资的股票已经有盈利时，由于股价上升形态完好或题材未尽等原因，投资者认为个股还有继续上涨的动力，因而继续持股，一直等到股价出现回落，当达到某一标准时，投资者采取获利卖出的操作。



纸黄金

纸黄金是黄金的纸上交易，是一种个人凭证式黄金，投资者按银行报价在账面上买卖“虚拟”黄金，投资者的买卖交易记录只在个人预先开立的“黄金存折账户”上体现，而不涉及实物金的提取。纸黄金的盈利模式是通过低买高卖，获取差价利润。纸黄金的类型包括黄金储蓄存单、黄金交收定单、黄金汇票、大面额黄金可转让存单、黄金债券、黄金账户存折、黄金仓储单、黄金提货单等。

纸黄金一般是由黄金市场上资金实力雄厚、资信程度良好的商业银行、黄金公

司或大型黄金零售商所发行。纸黄金交易不存在仓储费、运输费和鉴定费等额外的交易费用，投资成本低，不会遇到实物黄金交易通常存在的“买易卖难”的窘境。



住房公积金

住房公积金是指国家机关、国有企业、城镇集体企业、外商投资企业、城镇私营企业及其他城镇企业、事业单位为其在职职工缴存的长期住房储备金，是住房分配货币化、社会化和法制化的主要形式。住房公积金只在城镇建立并且只有在职工才能建立。住房公积金由两部分组成，一部分由职工所在单位缴存，另一部分由职工个人缴存，职工个人缴存部分由单位代扣后，连同单位缴存部分一并缴存到住房公积金个人账户内。

住房公积金制度一经建立，职工在职期间必须不间断地按规定缴存，体现了住房公积金的稳定性、统一性、规范性和强制性。此外住房公积金还具有保障性、互助性、长期性和福利性等特点。住房公积金制度是国家法律规定的重要的住房社会保障制度。单位和职工个人必须依法履行缴存住房公积金的义务。



注册会计师

注册会计师，是指取得注册会计师证书并在会计师事务所执业的人员。注册会计师的业务包括审计业务，非审计鉴证业务，税务服务，管理咨询和会计服务等业务。其中，审计业务属于注册会计师的法定业务，非注册会计师不得承办。在执行上市公司审计时，注册会计师不仅要鉴证

不可不知的 1000 个财经常识

一个公司是否遵循了法律、法规和制度，而且还要判定其会计报表是否遵循了真实性、公允性和一贯性原则。由注册会计师依法执行审计业务出具的报告，具有证明效力。

注册会计师考试科目为《会计》、《审计》、《财务成本管理》、《经济法》、《税法》、《战略与风险管理》。全球第一个采用注册会计师（CPA）作为会计师专业简称的国家是美国，故美国会计师可以说是全球注册会计师（CPA）的始祖。



庄股

庄股是指股价涨跌或成交量被庄家有意控制的股票。庄家通过增持或减持手中

筹码，不断洗盘震仓，来达到吸筹目的，然后择机拉高股价，吸引散户追高，达到出货目的，并从中获利。

庄家操纵股票价格给证券市场带来的负面影响已被越来越多的投资者所认识，对于投资者来说，重要的是用实际行动使“庄家”失去生存的重要土壤，即不追涨杀跌，不盲目跟庄。要做到这一点，需要认清“坐庄”行为的本质，了解“庄股”所表现出的一些市场特征。庄股具有股价暴涨暴跌、成交量忽大忽小、交易行为表现异常、经营业绩大起大落、股东人数变化大、逆市而动、股价对消息反应异乎寻常、追逐流行概念和偏好小盘股九大特征。

第六章 不可不知的创业经济学



CS 经营战略

CS 是 Customer Satisfaction 的缩写，意为“顾客满意”。CS 经营战略是指企业要以顾客满意度为指针进行经营活动，要从顾客的角度、用顾客的观点而不是企业自身的利益和观点来分析考虑顾客的需求，尽可能全面尊重和维护顾客的利益。CS 经营战略的内容包括：（1）站在顾客的立场上研究和设计产品。（2）不断完善服务系统，提高服务速度和质量。（3）重视顾客的意见。（4）千方百计留住老顾客。

顾客是企业竞争中最关键的因素，靠优异的服务来争取顾客是优秀企业的共同做法。从某种意义上说，使顾客感到满意的企业是不可战胜的，这样的企业甚至可以在价格高于竞争对手的情况下仍拥有忠诚信服其产品的顾客，这样的企业往往能有更多的时间去适应市场变化。



EVA 管理

EVA 是 Economic Value Added 的缩写，即经济附加值，又称经济利润或经济增加值。EVA 等于税后净营业利润减去资本（债务和股权）成本，是所有成本被扣除后的剩余收入，它充分考虑了投资者的期望收益，真正反映了股东财富的增加。EVA 管理是以“股东价值最大化”为原

则，进行企业价值管理和绩效考核的一种新型管理模式。

经过发展，EVA 管理越来越受到企业界的关注与青睐，世界著名的大公司如可口可乐、IBM、美国运通、通用汽车、西门子公司、索尼、戴尔、沃尔玛等近 300 多家公司开始使用 EVA 管理体系。《财富》杂志高级编辑曾说：“EVA 是现代管理公司的一场革命，EVA 不仅仅是一个高质量的业绩指标，它还是一个全面财务管理的架构，也是一种经理人薪酬的奖励机制，它可以影响一个公司从董事会到基层上上下的所有决策，EVA 可以改变一个公司文化。”



OEC 管理法

OEC 是 Overall Every Control and Clear 的缩写，意思为全方位优化管理法。OEC 中 O 是指全方位，E 是指每个人、每件事、每一天，C 是指控制与清理。OEC 管理法可以概括为“日事日毕，日清日高”，即：每天的工作每天完成，每天工作要清理，并要每天有所提高。

OEC 管理法包含着三个基本原则：一是闭环原则，即凡事都要讲究善始善终，都必须有一个 PDCA 循环的过程，达到螺旋式上升的目的；二是比较分析原则，即纵向与自己的过去比，横向与同行业比、与同类企业比、与相关部门比、与其他员工比，认识到没有比较就没有发展的道

不可不知的 1000 个财经常识

理；三是不断优化的原则，即根据木桶理论，找出薄弱项，并及时整改，以期提高全系统的水平。

OEC 管理法是海尔集团于 1989 年创造，该法为海尔集团创造了巨大的经济效益和社会效益，获得了国家企业管理创新“金马奖”和企业改革“风帆杯”。



堡垒式营销

堡垒式营销就是指企业在营销实践中，基于自身的资源与市场环境约束，构建的有效的针对竞争对手的“竞争门槛”，以达到维护自身在市场中的优势地位的营销活动。实施壁垒营销，可以稳定企业在目标市场中的现有地位，为企业开展有效的进攻性营销活动提供良好的营销基础。

实施堡垒式营销有利于向竞争对手发出强烈的营销竞争信号——要么是进入的风险太大；要么是进入的成本太高——进而有效地阻止竞争对手的蚕食，确立企业稳固的市场地位。实施壁垒营销，是成熟的市场经济中每一个企业营销战略中不可或缺的重要组成部分。在综合考虑企业成本约束及市场有效竞争约束的条件下，产品、营销理念、营销技术、企业文化、知识等要素都可以作为企业实施堡垒式营销的选择。



差异化营销

差异化营销，是指企业对市场进行细分后，选择两个或者两个以上的子市场作为市场目标，然后根据每一个子市场的不同特点，分别制定有针对性的产品策略、价格策略、渠道策略以及促销策略并予以实施。

差异化营销的核心思想是在市场细分

的基础上，针对目标市场的个性化需求，通过品牌定位与传播，赋予品牌独特的价值，树立鲜明的形象，建立品牌的差异化和个性化核心竞争优势。不同的消费者的个性、价值取向、消费理念、消费偏好、收入水平等都不同，从而决定了他们对产品品牌有不同的需求侧重，因此企业应进行差异化营销，积极寻找市场空白点，选择目标市场，挖掘消费者尚未满足的个性化需求，开发产品的新功能，赋予品牌新的价值。差异化营销不是某个营销层面、某种营销手段的创新，而是产品、概念、价值、形象、推广手段、促销方法等多方位、系统性的营销创新，并在创新的基础上实现品牌在细分市场中的目标聚焦，取得战略性的领先优势。



差异化战略

差异化战略，是指为使企业产品、服务、企业形象等与竞争对手有明显的区别，以获得竞争优势而采取的战略。这种战略的重点是创造被全行业和顾客都视为是独特的产品和服务。

成功的差异化战略是使企业获得高于同行业平均水平利润的一种积极战略，可以形成产业进入障碍，增强了对供应商的讨价还价能力，削弱了购买商的讨价还价能力。另外，由于提供了独特的产品或服务，可以培养用户对品牌的忠诚，建立核心竞争力。差异化战略包括：（1）产品差异化战略。产品差异化的主要因素有特征、工作性能、一致性、耐用性、可靠性、易修理性、式样和设计等。（2）服务差异化战略。服务的差异化，主要包括送货、安装、顾客培训、咨询服务等因素。

第六章 不可不知的创业经济学

(3) 人事差异化战略。训练有素的员工应能体现胜任、礼貌、可信、可靠、反应敏捷、善于交流等特征。(4) 形象差异化战略。如企业形象、产品形象等。



产品创新策略

产品创新策略是指为满足需求而推出一个全新的产品以取代旧产品, 以及提供一个新方法以满足现有的或潜在的需求。在产品创新中, 不仅要了解顾客需要, 还要研究行业内现有产品以及可能出现的替代产品, 采取不同的创新策略。

产品创新策略包括: (1) 差异型产品创新策略。在特定的市场中形成与同类产品之间的差异。(2) 组合型产品创新策略。通过对现有技术的组合形成创新产品。组合技术创新的产品, 可以以现有的市场为目标来满足现有的需要, 也可以以新市场作为目标市场创造新需求。(3) 技术型产品创新策略。应用新技术、新原理来解决现有产品或相对成熟市场中存在的问题, 以提高市场占有率。实现这一策略的关键, 是确定技术在现有产品或成熟市场中所具有的成本或质量优势, 并通过技术创新来实现和保持这些优势。(4) 复合型产品创新策略。在技术与市场两个方面同时进行创新, 在开发中需要用户和开发者紧密联系。



产品开发战略

产品开发战略是指在现有市场上通过改良现有产品或开发新产品来扩大销售量的战略。产品开发战略的核心内容是激发顾客的新的需求, 以高质量的新产品引导

消费潮流。产品开发战略能避免企业临时地、随意地、盲目地开发和进入一些没有市场价值的产品, 而忽视了那些真正能够提升市场竞争力的产品机会。

企业产品开发的主要战略有: (1) 领先型开发战略。企业努力追求产品技术水平和最终用途的新颖性, 保持技术上的持续优势和市场竞争中的领先地位。(2) 追随型开发战略。企业并不抢先研究新产品, 而是当市场上出现较好的新产品时, 进行仿制并加以改进, 迅速占领市场。(3) 替代型开发战略。企业有偿运用其他单位的研究与开发成果, 替代自己研究与开发新产品。(4) 混合型开发战略。以提高产品市场占有率和企业经济效益为准则, 依据企业实际情况, 混合使用上述几种产品开发战略。



产品生命周期管理

产品生命周期是指产品的市场寿命, 即一种新产品从开始进入市场到被市场淘汰的整个过程。产品生命周期理论提供了简单易懂的产品阶段划分方法, 有助于营销人员针对各个阶段不同的特点而采取不同的营销组合策略。

典型的产品生命周期一般可以分成四个阶段, 即介绍期(或引入期)、成长期、成熟期和衰退期, 通常用产品生命周期曲线来描述。(1) 引入期。新产品投入市场, 产品品种少, 顾客对产品还不了解, 基本没有顾客购买。(2) 成长期。产品通过试销效果良好, 购买者逐渐接受该产品, 产品在市场上站住脚并且打开了销路, 生产成本大幅度下降, 需求量和销售额及迅速上升。(3) 成熟期。产品大批量

不可不知的 1000 个财经常识

生产并稳定地进入市场销售,企业获得大量盈利,但随着购买产品的人数增多,市场需求逐渐趋于饱和。(4) 衰退期。产品逐渐老化,不能适应市场需求,进入淘汰阶段,以至最后完全撤出市场。



产品数据管理

产品数据管理即 Product Data Management,简称 PDM,是指以软件技术为基础,以产品为核心,实现对产品相关的数据、过程、资源一体化集成管理的技术。PDM 技术是一项管理所有与产品相关信息的技术,其核心在于能够使所有与项目相关的人在整个信息生命周期中自由共享与产品相关的数据。

PDM 进行信息管理的两条主线是静态的产品结构和动态的产品设计流程,所有的信息组织和资源管理都是围绕产品展开的,这也是 PDM 系统有别于其他的信息管理系统,如企业信息管理系统(MIS)、制造资源计划(MRPII)、项目管理系统(PM)和企业资源计划(ERP)的关键所在。目前,国际上许多大企业正逐渐将它作为支持经营过程重组、并行工程、ISO9000 质量认证,从而保持企业竞争力的关键技术。



成本领先战略

成本领先战略是指企业通过有效途径降低成本,使企业的成本低于竞争对手的成本,从而获取竞争优势的一种战略。成本优势的来源因产业结构不同而异,包括追求规模经济、专利技术、原材料的优惠待遇等。

当成本领先的企业价格相当于或低于其竞争厂商时,它的低成本地位就会转化为高收益。根据企业获取成本优势的方法不同,我们把成本领先战略概括为如下几种主要类型:(1) 简化产品型成本领先战略;(2) 改进设计型成本领先战略;(3) 材料节约型成本领先战略;(4) 人工费用降低型成本领先战略;(5) 生产创新及自动化型成本领先战略。



抽屉式管理

抽屉式管理法是一种通俗、形象的管理术语,在现代化管理中,也叫做“职务分析”。其主要含义就是在每个管理人员办公桌的抽屉里,都有一个明确的职务工作规范。作为一个非常有效的人力资源管理工具,抽屉式管理法在世界 500 强企业中广泛使用。

抽屉式管理包括两个含义:(1) 对每个人所从事的职、责、权、利四个方面进行明确的规定,做到四者统一。(2) 明确每个人上下左右的对口单位等,理顺企业管理关系。实施抽屉式管理的五个步骤:(1) 建立一个由企业各个部门组成的职务分析小组;(2) 正确处理企业内部集权与分权的关系;(3) 围绕企业的整体目标,层层分解、逐级落实职责权限范围;(4) 编写职务说明书,制定出对每个职务工作的要求准则;(5) 制定考核制度与奖惩制度,与“职务分析”法配套执行。



创新

熊彼特认为,所谓创新就是对生产要素进行重新组合,把一种从来没有的关于

第六章 不可不知的创业经济学

生产要素和生产条件的新组合引进生产体系中去。熊彼特理论认为创新包括: (1) 产品创新: 推出消费者还不熟悉的新产品, 或产品新的特性。(2) 技术创新: 采用新的生产方法, 这种新的方法需要建立在科学上新的发现基础之上。(3) 市场创新: 开辟一个新的市场。(4) 资源配置创新: 控制原材料或半制成品新的供应来源。(5) 组织创新: 造成一种垄断地位, 或打破一种垄断地位。



创新扩散模型

创新扩散是指以一定的方式在成员间进行传播的过程。扩散过程就由创新、传播渠道、时间和社会系统四个要素组成。创新扩散模型是对采用创新的各类人群进行研究归类的一种模型, 它的理论指导思想是在创新面前, 部分人会比另一部分人思想更开放, 更愿意采纳创新。创新扩散包括五个阶段是: (1) 了解阶段, 接触新技术新事物, 但知之甚少。(2) 兴趣阶段, 发生兴趣, 并寻求更多的信息。(3) 评估阶段, 联系自身需求, 考虑是否采纳。(4) 试验阶段, 观察是否适合自己的情况。(5) 采纳阶段, 决定在大范围内实施。

创新扩散的传播过程可以用一条 S 形曲线来描述。在扩散的早期, 采用者很少, 进展速度也很慢; 当采用者人数扩大到居民的 10% 至 25% 时, 进展突然加快, 曲线迅速上升并保持这一趋势, 即所谓的起飞期; 在接近饱和点时, 进展又会减缓。



创业导向

创业导向是创业组织解决问题与响应

环境变化的一系列相关活动在管理实务上的具体表征。创业导向的企业能自主行动, 具备创新和风险承担的态度, 面对竞争对手时积极应战, 面临市场机会时超前行动。企业追求机会所表现出的创业导向, 驱使企业的事业得以扩张, 技术得以进步, 财富由此被创造。

创业导向的五大维度是: (1) 创新性。指公司追求具有创意的解决之道来应对所面临的挑战, 包括发展或强化产品与服务以及使用新技术或新管理技能。(2) 风险承担性。企业管理者愿意将大量资源投入不确定事业的承诺意愿。(3) 先动性。指公司预期到未来需求变化所可能带来的机会, 而率先采取行动倾向, 如领先于同行推出新产品或服务、引进新科技或策略性地退出处于成熟或衰退阶段的事业。(4) 竞争积极性。企业为了成功地进入市场或改变目前的竞争位置, 而直接、强烈地与竞争对手挑战, 结果是胜者存活于市场。(5) 自治性。指个人或团队对于某种创意或愿景, 从构思到实现过程中的独立行为。



创业管理

创业管理主要研究企业管理层的创业行为, 研究企业管理层如何延续注入创业精神和创新活力, 增强企业的战略管理柔性 and 竞争优势。创业管理的核心问题是创业的机会导向和动态性。所谓机会导向, 即指创业是在不局限于所拥有资源的前提下, 识别机会、利用机会、开发机会并产生经济成果的行为。创业的动态性, 一方面即创业精神是连续的, 创业行为会随着企业的成长而延续, 并得以强化; 另一方

不可不知的 1000 个财经常识

面即机会发现和利用是动态过程。

创业管理是一个系统的组合，决定持续创业成功的系统必然包括创新活力、冒险精神、执行能力以及团队精神等，通过这样的系统来把握机会、环境、资源和团队。创业管理的根本特征在于创新，主要是对已有技术和要素的重新组合；创业并不是无限制地冒险，而是理性地控制风险；创业管理若没有一套有效的成本控制措施以及强有力的执行方案，只能导致竞争力的缺失；创业管理更强调团队中不同层级员工的创业，而不是单打独斗式的创业。



创业计划书

创业计划书，是指企业家在创业的初期所编写的一份书面创业计划，用以描述创办一个新的风险企业时所有相关的外部及内部要素。创业计划书即创业者在正式启动创业项目之前，基于前期对整个项目的调研、策划的成果，对创业项目进行全面说明的计划性文件。

创业计划书中应包括如下内容：创业的种类、项目概况、市场分析、SWOT 分析、发展规划、营销策略、资金规划、可能风险评估、投资人结构、内部管理规划、销售、财务预估报表等。在创业计划书中不仅应该以明确而清晰的思路和战略的眼光，讲明项目的背景和未来，论述市场的态势和竞争的优势，而且应该讲清运用的策略，发展的脉络。还应该阐明公司的组织架构，团队的人员结构，生产的安排设想，财务的运作和资金的来源、调度以及相应的公关战略等。



创业家

创业家是追求重新配置资源机会的人，并且与是否拥有对资源的所有权或控制权无关。创业家能够将资源从生产力低的地方转移到生产力高、产出多的地方。创业不是一件简单容易的行为，需要具备一定的的人格特质才容易吸引他人的追随与赞助。

创业家的特点是：（1）创业家必须能够识别重新配置社会资源创造价值的机会。如果不能识别机会，或者不能创造价值，创业模式就需要重新思考。（2）创业家必须设计相应的战略以引导对社会资源的控制。如果无法设计对应的战略或者无法引导，就不能对社会资源进行控制，那么这个创业模式会很脆弱。（3）创业家必须实施导致上述变化的行动计划。如果无法亲自来实施自己的计划，只能算一个策划者而不是创业家。（4）创业家必须从创新中获得相应的回报。创业的目的是获得经济回报，这个回报可以有形的，也可以是无形的，但不能不计回报做某些事。



创业力

创业力是指成功创业的能力或力量，主要指创业者运作能力、创新能力和风险管理能力及创业企业运作的制度与文化环境。

创业力的特征是：（1）创业力的第一要素是创业理念，即创新精神、成功欲望、冒风险的勇气。创业理念越扎实，创业的欲望和动机就越强烈，对创业者的行为越会产生积极影响。（2）创业力体现在创业管理过程中。创业活动包括创业机会

第六章 不可不知的创业经济学

的发现和识别、创业风险的识别和评估、创业商业计划的制定、创业资源的整合、创业企业的经营管理等，创业力则体现在这些活动的管理中。(3) 创业力的基础是创业资源。创业资源包括创业者、人才、技术、资本、信息、市场、关系、营销网络甚至网络。(4) 创业力的本质是一种综合能力。创业力就体现在创业的四个阶段中，来源于识别市场机会能力、策划能力、资源获取能力、管理新企业能力、创新能力、风险管理能力等。因此，创业力本质上是一种综合能力，要提高创业力，必须以综合能力培养为核心。



创业模式

创业模式是指创业者为保障自身的创业理想与权益，而对各种创业要素的合理搭配。创业的组织形式、创业的方式确定、创业的行业选择组成了创业模式。在创业之初第一个重要选择就是寻找一个适合自己的创业模式。对一个创业者来说，一个真正好的模式，应该是适合自己的，即有能力操作而且能把现有的资源有效整合进入的。

现今的创业模式主要包括的六种方式是：(1) 白手起家：因为缺少资金，没有关系，是最困难的创业方式。(2) 收购现有企业：包括接手经营别人的公司转让和收购公司进行重组低买高卖两种方式。(3) 代理：主要是选择品牌信誉好、发展潜力大公司的产品。(4) 加盟：可以分享品牌、分享经营方法、分享资源支持，对于加盟者，风险小，容易管理；对于加盟商，短时间迅速扩大公司规模并获利。调查资料显示，在相同的经营领域，个人创

业成功率低于 20%，而加盟成功率高达 80% 至 90%；(5) 在家创业：时间灵活，独立，不受外界干扰。(6) 网络创业：包括网上开店和网上加盟两种方式。



创业投资

创业投资是指创投资金对创业企业进行股权投资，以期所投资的创业企业发育成熟或相对成熟后通过股权退出获得资本增值收益的投资方式。创业投资的经营方针是在高风险中追求高回报，特别强调创业企业的高成长性；其投资对象是那些不具备上市资格的处于起步和发展阶段的企业，甚至是仅仅处在构思之中的企业。它的投资目的不是要控股，而是希望取得少部分股权，通过资金和管理等方面的援助，促进创业公司的发展，使资本增值。一旦公司发展起来，股票可以上市，创业资本家便通过在股票市场出售股票，获取高额回报。

创业投资 (Venture Capital) 与风险投资 (Risk Capital) 两者有密切联系，但本质上并非同一事物。创业投资指人们对较有意义的冒险创新活动予以资本支持，这里的 Venture 有一种主动的意思。与此相对应，风险投资指人们在投资活动中承担不可预测又不可避免的不确定性，以期获取报酬，这里的 Risk 没有主动的成分。



创业型领导

创业型领导即创造一个愿景，以此号召、动员下属，并使下属承诺对战略价值进行发现与探索的一种领导方式。创业型领导通过信任和团队工作形成高绩效的领

不可不知的 1000 个财经常识

导方式。作为一种特别的领导方式，创业型领导是一种影响他人对资源进行战略性管理的能力，它既关注寻求机会的行为，也关注寻求优势的行为。

在一个快速变化的新时代，公司面临的商业环境其不确定、竞争程度日益激烈。在这种动荡不安的环境下，如何提升公司对不确定性环境的适应性，如何对战略价值创造进行发现与探索，如何创造新的商业模式就变得越来越重要。创业型领导方式就是在这种环境下产生的。



大市场营销

大市场营销，即 6P 营销，是在 4P 营销理论的基础上加上 2P——权力（Power）和公共关系（Public Relations）。大市场营销是指企业为了成功地进入特定市场，并在那里从业务经营，在战略上协调使用经济、心理、政治和公共关系等手段，以获得经销商、供应商、消费者、市场营销研究机构、有关政府人员、各利益集团及宣传媒介等相关方的合作及支持。

大市场营销理论与常规的营销理论相比，有两个明显的特点：（1）十分注重调和企业与外部各方面的关系，以排除人为的（主要是政治方面的）障碍，打通产品的市场通道。这就要求企业在分析满足目标顾客需要的同时，必须研究来自各方面的阻力，制定对策，这在相当程度上依赖于公共关系去完成。（2）打破了传统的关于环境因素之间的分界线，重新认识市场营销环境及其作用，认为某些环境因素可以通过企业的各种活动施加影响或运用权力疏通关系来加以改变。



德尔菲法

德尔菲法采用匿名发表意见的方式，多次调查专家对问卷所提问题的看法，经过反复征询、归纳、修改，最后汇总成专家基本一致的看法，作为预测的结果。这种调查和决策方法具有广泛的代表性，较为可靠。

德尔菲法是根据有专门知识的人的直接经验，对研究的问题进行判断、预测的一种方法，是专家调查法的一种。德尔菲法是美国蓝德公司于 1964 年首先用于预测领域的。德尔菲法具有反馈性、匿名性和统计性等特点，选择合适的专家是做好德尔菲预测的关键环节。

德尔菲法的优点在于：（1）可以加快预测速度和节约预测费用。（2）可以获得各种不同但有价值的观点和意见。（3）适用于长期预测和对新产品的预测，在历史资料不足或不可测因素较多时尤为适用。

德尔菲法的缺点在于：（1）对于分地区的顾客群或产品的预测则可能不可靠。（2）责任比较分散。（3）专家的意见有时可能不完整或不切合实际。



第五级领导者

第五级领导者是指拥有极度的个人谦逊和强烈的职业意志的领导者。拥有这种看似矛盾的复合特性的领导者往往在一个企业从平凡到伟大的飞跃中起着催化剂似的促进作用。

第五级领导理论强调更多的是领导者的人格特征，而不是个人能力。第五级领导理论所依据的思想是，一个品行无私的、尊重下属、且具有顽强意志的领导者，必能带领同仁勇往直前，实现最佳的

第六章 不可不知的创业经济学

组织绩效。第五级领导者对自己的公司充满热情，雄心勃勃，但是又绝不允许丝毫个人的自负成为公司发展的桎梏。对于公司来说，第五级领导者功勋卓著，但是他们自己却将所有的贡献归功于同仁、属下以及外部帮助。第五级领导者率领的是一支训练有素的队伍，在这支队伍中，员工们思想统一，行动一致，积极配合他的决策和领导。



定位法则

定位法则是1972年美国营销大师阿尔·里斯与杰克·特劳特在美国《广告时代》杂志上撰写的文章《定位新纪元》中首次提到的。如今，定位法则一词已是营销学者和营销人员在做营销战略和规划时的专业词汇。

定位法则包括战略定位、营销定位、产品定位等。同样，个人也需要对自己进行定位。个人在进行职业定位时应遵循如下法则：（1）资源法则。资源是成功的基础条件，应充分利用时间、金钱、时间、人际关系等资源。（2）领先法则。一直领先才能不被对手打败。（3）长效法则。不要只注重“杀鸡取卵”的短期效果，不但要有近期目标，也要有长远打算。（4）牺牲法则。人生如果想要成功，就应该学会放弃。（5）炒作法则。在生活中，不但要学会在成功法则中展示自己，也要学会如何宣传自己。



定制营销

定制营销是指在大规模生产的基础上，将市场细分到极限程度，把每一位顾

客视为一个潜在的细分市场，并根据每一位顾客的特定要求，单独设计、生产产品并迅捷交货的营销方式。美国著名营销学者科特勒将定制营销誉为21世纪市场营销的最新领域之一。

定制营销以顾客为中心，从顾客需要出发，与每一位顾客建立良好关系，并为其开展差异性服务，最大程度地满足用户个性化、多样化需求，塑造了企业独特的竞争优势。定制营销的产品由消费者自己来设计，企业则根据消费者提出的要求来进行大规模定制。这不仅实现了产品设计的创新与特殊化，而且企业以客户定单为依据来安排定制产品生产与采购，使企业的库存最小化，实现了以销定产，降低了成本。因此，它的目的是把大规模生产模式的低成本和定制生产以客户为中心这两种生产模式的优势结合起来，在未牺牲经济效益的前提下，了解并满足单个客户的需求。



动态适应原理

动态适应原理是指在人员配备过程中，人与事、人与岗位的适应性是相对的，从不适应到适应是一个动态的过程。人员配备和调整不应是一次性活动，而是一项经常性的工作。

无论是企业经营与发展趋向，还是职位人员作业态势都处在不断变化的动态过程中，不适应是绝对的，适应是相对的。随着企业与人的发展，适应又会变为不适应；只有不断调节人与事的关系才能达到重新适应，达至阶段性的相对平衡状态，这正是动态适应配置的体现。

在企业中，实现人与事从不适应到适应的过程，应着力的方面为：使得员工明

不可不知的 1000 个财经常识

确其暂时的适应最终会被新的不适应所替代；不断调整人与事的关系和才能，找到适合内外环境和企业发展相匹配的职位。



动态薪酬

动态薪酬是根据企业内外部的人力价格水平和员工的职、能、绩效以及长期发展潜力建立的一种崭新的薪酬体系。动态薪酬不仅关注企业薪酬水平的对外竞争力，也关注内部薪酬的合理性和激励性；不仅注重薪酬对绩效的牵引，还注重薪酬对员工能力的牵引。

动态薪酬设计模型主要由四个部分组成——岗位、市场、业绩和能力，其中岗位相对固定，而市场、业绩和能力是可变的，从而达到设计的薪酬具有可变、弹性的效果，具体思路如下：（1）基于岗位评估以保障薪酬的内部相对公平；（2）基于市场薪酬的薪酬标准；（3）基于业绩贡献的实际薪酬所得；（4）基于任职资格的薪酬晋升。

动态薪酬的核心是企业薪酬总量以及员工实际薪酬所得能够随着市场薪酬、业绩贡献和能力发展进行变化，其关键就是企业必须依据环境变化对薪酬进行检讨，决定薪酬的调整时机和方法。



多元化经营战略

多元化经营战略，是指一个企业同时经营两个或两个以上行业的战略。实施多元化经营战略的企业会尽量增大产品大类和品种，跨行业生产经营多种多样的产品或业务，扩大企业的生产经营范围和市场范围，充分发挥企业特长，充分利用企业的各种资源，提高经营效益，保证企业的

长期生存与发展。

多元化经营战略主要包括同心多元化、水平多元化、综合多元化等三种形式。同心多元化是利用原有技术及优势资源，面对新市场、新顾客增加新业务实现的多元化经营；水平多元化是针对现有市场和顾客，采用新技术，增加新业务实现的多元化经营；综合多元化是直接利用新技术进入新市场实现的多元化经营。多元化经营战略适合大中型企业选择，该战略能充分利用企业的经营资源，提高闲置资产的利用率，通过扩大经营范围，缓解竞争压力，降低经营成本，分散经营风险，增强综合竞争优势，加快集团化进程。实施多元化战略应考虑选择行业的关联性、企业控制力及跨行业投资风险。



二次创业

二次创业，就是企业在取得高速增长之后，为了谋求进一步的发展而进行的内部变革过程。其实质是企业发展到一定阶段所进行的一次战略转型，是企业发展过程中的一次革命性的转变。二次创业首先要解决的是抛弃过去的曾经使企业取得一次创业成功的做法，推陈出新，用新的管理模式替代旧的模式。进行二次创业的企业要想获得成功，关键是要告别过去凭借个人素质来赢得机会的时代，重新建立起一个依靠企业整体素质来实现持续发展的管理体系，这场变革对企业每个人来说都是一个脱胎换骨的过程。

具有二次创业诉求的企业具有的共同特征是：（1）企业寿命平均在 10 年以上；（2）企业中高层管理团队已经趋于稳定；（3）企业在既有市场中已经获得一定分

第六章 不可不知的创业经济学

额，但距离领先者的差距仍然很大，这个差距正是企业领导者的梦想所在；(4) 企业领导者坚信自己的实力，认为企业的未来仍然需要自己的指引；(5) 企业都有精彩的从无到有的创业史；(6) 企业具有强烈的个人色彩的企业文化。



反馈控制原理

反馈控制原理是指在反馈控制系统中，控制装置对被控对象施加的控制作用，不断修正被控量与输入量之间的偏差，从而实现对被控对象进行控制的任

务。反馈控制原理是指在人力资源开发过程中，各个环节、各个要素或各个变量形成前后相连、首尾相顾、因果相关。其中任何一个环节或要素的变化，都会引起其他环节或要素发生变化，并最终又使该环节或要素进一步变化，从而形成反馈回路和反馈控制运动。在人力资源开发中要注意把握各个环节或各个要素之间的关系，通过抓住关键环节或主要要素，提高工作效率。反馈控制原理的具体内容是：(1) 人力资源开发与管理是一个综合运动过程。(2) 人力资源开发与管理活动应有预定的目标。(3) 建立灵敏、准确、有效的信息反馈机构。(4) 建立自我调控、高效运作的管理机制。



防御型战略

防御型战略是指在内外环境的约束下，企业在战略规划期使企业的资源分配和经营状况基本保持在目前状态和水平上的战略。

由于稳定型战略从本质上追求的是在过去经营状况基础上的稳定，它具有如下特征：(1) 企业对过去的经营业绩表示满意，决定追求既定的或与过去相似的经营目标。(2) 企业战略规划期所追求的绩效按大体的比例递增，这里的增长是一种常规意义上的增长，而非大规模的和非常迅猛的发展。(3) 企业准备以过去相同的或基本相同的产品或劳务服务于社会，这意味着企业在产品的创新上较少。从以上特征可以看出，稳定型战略主要依据于前期战略。它坚持前期战略对产品和市场领域的选择，它以前期战略所达到的目标作为本期希望达到的目标。因而，实行稳定型战略的前提条件是过去的战略是成功的。对于大多数企业来说，稳定型增长战略也许是最有效的战略。



丰田式管理

丰田式管理又称为丰田生产体系，是指要脱离困境，无论是制造、服务业或者是政府，唯一的良方就是打破传统产业或部门的藩篱，改变僵固思维模式的管理方法。丰田式管理顺应时代的发展和市场的变化，经历了 20 多年的探索和完善，逐渐形成和发展成为今天这样的包括经营理念、生产组织、物流控制、质量管理、成本控制、库存管理、现场管理和现场改善等在内的较为完整的生产管理技术与方法体系。丰田式管理认为不降低成本就无法提高利润，丰田式管理的目的就是取消那些不增加产品价值的工作，即降低成本。

丰田式管理的理论框架包含“一个目标”、“两大支柱”和“一大基础”。其中“一个目标”是指低成本、高效率、高质量

不可不知的 1000 个财经常识

地进行生产，最大限度地使顾客满意；“两大支柱”是准时化与人员自觉化；“一大基础”是指改善。丰田管理是由日本丰田汽车公司的副社长野耐一创建的，是丰田公司的一种独具特色的现代化生产方式。



服务促销策略

服务促销策略是指为了提高销售而加快新服务的导入过程和加速消费者接受新服务的沟通过程。服务促销策略的促销对象不仅限于顾客，也可以被用来激励员工和刺激中间商。服务市场营销的促销目标主要是形象认知、竞争差异、利益展示、信誉维持和说服购买。其中形象认知是指建立对该服务产品、服务企业和服务品牌的认识和兴趣；竞争差异是使服务内容和服务企业本身与竞争者产生区别；利益展示是指沟通并描述服务带来的各种利益、好处和满足感；信誉维持是指建立并维持服务企业的整体形象和信誉；说服购买是指说服顾客购买或使用该项服务，帮助顾客做出购买决策。



服务营销

服务营销是指企业在充分认识满足消费者需求的前提下，为充分满足消费者的需要而采取的一系列服务活动。服务营销是一种营销理念，认为企业营销的是服务。人最高的需求是尊重需求和自我实现需求，服务营销正是为消费者提供了这种需求。服务营销不仅仅是某个行业发展的一种新趋势，更是社会进步的一种必然产物。服务营销的特点包括：供求分散性；营销方式单一性；营销对象复杂多变；服

务消费者需求弹性大；服务人员的技术、技能、技艺要求高。

西方学者从 20 世纪 60 年代就开始注意到服务营销问题，到 20 世纪 70 年代中后期，美国及北欧陆续有市场营销学者正式开展服务市场营销学的研究工作，并逐步创立了较为独立的服务营销学。



赋权管理

赋权管理是指授予下属决策和行动的权力。赋权管理要求管理者充分信任下属，相信其能在没有自己干预的情况下取得结果。赋权管理意味着被赋权的人有很大程度的自主权和独立性。通过对其他人的赋权，一位领导并不会因此而减少权力，反而会增加权力，特别是当整个组织发挥更大效力时。赋权管理的优点是处理业务更专业，创新的空间较大，可以发挥下属的工作积极性，使公司的结构更灵活。赋权管理的缺点是不可控因素加大，也有一定安全风险。

实施赋权管理要求企业进一步简化组织结构、整合业务流程，员工个体的职责和分工界限也因此变得越来越模糊。赋权管理是随着企业组织结构的不断演变以及信息化的全面渗透而出现的，它不只是在理念上贴合现代企业管理的内容，而且在实践上也有很好的应用。



感性营销

感性营销是指企业的营销活动情感化，将“情感”这根主线贯穿于其营销活动的全过程。感性营销主要有两方面的涵义：一是要研制开发出富有人情味的产品

第六章 不可不知的创业经济学

或服务；二是要采用充满人情味的促销手段。感性营销是在感性消费时代应运而生的一个营销新概念，如今已被越来越多的经营者所理解和接受，成为营销世界中的一道亮丽的风景。

感性营销推崇“十条法则”，具体是指：与客户充分沟通，调动客户情绪；取得客户信任，情感一致；感性诚实塑造渴望；感性诉求推动购买；通过体验为消费者创造深刻的感性经验；从企业视角识别系统到个性特质，打造感性形象；从功能到感觉，感性让销售成功；从普遍存在到感性风格；从表达到互动，感情互动；从提供服务到建立关系，感性推动一切。



高绩效文化

高绩效文化就是强烈追求优异绩效、强烈渴望胜利的文化，其核心价值观必然是围绕追求优秀绩效的。

高绩效文化的特征是：（1）目标导向，清晰界定高绩效的定义，清晰地向员工传递组织的目标和策略。（2）善于洞察变化和机遇，并能迅速做出反应。及时了解客户的需求和竞争对手的动向，从而能够及时对变化做出应对。（3）员工主动承担责任，自发追求高绩效。高绩效文化企业的员工愿意为企业的绩效承担个人责任，员工有极强的参与意识和主动性，充满了追求胜利的冲动和对企业的自豪感。（4）尊重员工，重视员工的成长与发展。拥有高绩效文化的企业，十分重视对企业中所有员工的投资，注重对员工进行培训，并帮助员工开发他们的潜力，促进员工的个人成长与发展。（5）鼓励创新，并能够有效管理创新。高绩效文化的企业能

够有效地管理创新，他们能够控制创新的风险，同时鼓励员工提出新的想法。（6）沟通渠道畅通，提倡团队精神。高绩效文化的企业会建立畅通的沟通渠道，使员工能够充分表达个人的看法和意见。



高情商团队

高情商团队是指成员之间具有亲和力和凝聚力，从而使团队显示出高涨的士气。高情商团队具有重要的作用：高情商团队可以对成员产生情感驱动；高情商团队能使人自尊、自重、自信，达到自我约束和自我调节的目的；高情商团队使人具有安全感，易于释放潜能；高情商团队可以提高每一位成员的情商水平，从而进一步提高团队情商的整体水平。团队的情商水平主要由团队成员的情商水平、处理团队冲突的能力和团队学习能力三个因素决定。

要构建高情商团队，应该循着以下路径进行：（1）提高个人情商；（2）提高管理团队冲突的能力；（3）建立学习型团队。团队情商实际上是团队成员个人情商相互磨合后的一种综合体现，要提高团队情商，首先应从提高团队成员的个人情商开始。



个性化营销

个性化营销是指企业面向消费者，直接服务于顾客，并按顾客的特殊要求制作个性化产品的新型营销方式。个性化营销避开了中间环节，注重产品设计创新、服务管理、企业资源的整合经营效率，实现了市场的快速形成和裂变发展，是企业

不可不知的 1000 个财经常识

制胜的有力武器。特别是随着信息技术的发展，个性化营销的重要性日益凸显，个性化营销有利于节省中间环节，降低销售成本。不仅如此，由于社会生产计划性增强，资源配置接近最优，零库存管理能够节省企业的库存成本。

与传统的目标市场营销相比，个性化营销更加充分地体现现代市场营销观念，增强企业市场竞争力，最大限度满足消费者个性化需求，能带动企业提高经济效益。戴尔是全世界个性化营销的一个标签，其个性化营销体现在：一是直销，为用户提供最廉价的电脑；二是为客户提供“量体裁衣”的服务。



工艺创新

工艺创新指企业通过研究和运用新的生产技术、操作程序、方式方法和规则体系等，提高企业的生产技术水平、产品质量和生产效率的活动。企业工艺创新的过程大体上可分为工艺研发阶段和由研发环节导入制造环节的工艺创新两个阶段。

根据创新活动的目的及中心内容，工艺创新的主要类型是：（1）围绕提高产品质量等级品率的工艺创新，在工艺技术、工艺管理和工艺纪律三个方面协调创新。（2）围绕减少质量损失率的工艺创新，在设计、工艺技术等软件方面和材料、设备等硬件方面进行协调配套创新。（3）围绕有益于环境的工艺创新，减少生产过程的污染，提供无污染的产品。（4）围绕提高新产品产值率的工艺创新，利用多种工艺技术，实现对产品寿命周期信息流、物质流与决策流的有效控制与协调。（5）围绕

节约资源降低成本的工艺创新，改进原有工艺，科学、合理、综合、高效地利用现有资源，或是采用新工艺、开发利用新的资源。



公平竞争原理

公平竞争原理是指竞争者各方以同样的起点、用同样的规则，公正地进行考核、录用和奖惩的竞争方式。在人力资源工作中引进竞争机制，可以较好地解决奖勤罚懒、用人所长、优化组合等问题。

运用公平竞争原理，就是要坚持公平竞争、适度竞争和良性竞争三项原则。

（1）公平竞争。公平包括两层意思——公道和善意。公道就是严格按协定、规定办事，一视同仁，不偏不倚。善意就是领导者对所有人都采取与人为善、鼓励和帮助的态度。（2）竞争有度。没有竞争或竞争不足，会死气沉沉，缺乏活力；但过度竞争又会使人人际关系紧张，破坏协作，甚至产生内耗，损害组织的凝聚力。（3）以组织目标为重。竞争必须以组织目标为重，同时使个人目标与组织目标相结合，个人目标包含在组织目标之中。



供应链管理

供应链管理是指在满足一定的客户服务水平的条件下，为了使整个供应链系统成本达到最小而把供应商、制造商、仓库、配送中心和渠道商等有效地组织在一起进行产品制造、转运、分销及销售的管理方法。供应链管理的目标是在满足客户需要的前提下，对整个供应链（从供货商、制造商、分销商到消费者）的各个环

第六章 不可不知的创业经济学

节进行综合管理。一个公司采用供应链管理的最终目的是提升客户的最大满意度（提高交货的可靠性和灵活性），降低公司的成本（降低库存，减少生产及分销的费用），达到企业整体“流程品质”最优化（错误成本去除，异常事件消除）。供应链管理包括计划、采购、制造、配送、退货五大基本内容，其中计划是供应链管理的策略性部分。供应链管理是在1985年由管理学家波特提出的。



沟通管理

沟通管理是指通过了解客户的需求，整合各种资源，创造出好的产品和服务来满足客户，从而为企业和社会创造价值和财富的一种管理方法。沟通管理是企业组织的生命线，没有沟通，就没有管理；没有沟通，管理只是一种设想和缺乏活力的机械行为。沟通管理是企业管理的核心内容和实质，是贯穿计划、组织、领导、控制四种企业管理职能的一条主线。

企业的日常管理工作离不开沟通。日常管理工作即业务管理、财务管理、人力资源管理，全部借助于管理沟通才得以顺利进行。其中业务管理的核心是在深入了解顾客和市场的基础上，向企业的目标市场和目标顾客群提供适合其综合需要的服务和产品，这需要沟通；财务管理中财务数据的及时获得和整理、分析、汇总、分发、传送，是典型的沟通行为；人力资源管理更是直接以一刻也离不开沟通的人为管理对象，只有良好的管理沟通才能打通人们的才智与心灵之门，激励并挖掘人的潜能，更好的为企业创造价值。



关系营销

关系营销是指在营销过程中，企业与消费者、供应商、分销商、竞争者、政府机构及其他公众等发生相互作用的过程。关系营销的核心是建立和发展与这些公众的良好关系，目的是更好地争取并确保自身的市场份额，提高市场竞争力。关系营销的概念是1985年由美国学者巴巴拉·本德·杰克逊提出的。

关系营销的本质是通过企业与公众的双向沟通、亲密合作、相互控制，企业与公众双方均呈现双赢的局面。因此，做好关系营销，要遵循以下原则：主动沟通原则、承诺信任原则、互惠原则。

关系营销的作用是：收益高、可以保持更多的客户、扩大顾客的范围、提高市场效力、吸引大型设备和复杂产品的购买者。

关系营销可以应用于以下情况：（1）有替代品可供选择；（2）顾客要决定他们的选择；（3）市场持续地或周期地渴求该产品或服务。



管理驾驶舱

管理驾驶舱是指企业做决策时，所需要的数据以及预警的措施，就像汽车的仪表盘，随时显示我们关键业务的数据指标以及执行情况。管理驾驶舱以驾驶舱的形式，通过常见的图表形象标示企业运行的关键指标，直观的监测企业运营情况，并对异常关键指标预警、逐层细化和深化分析。

管理驾驶舱特点是：直观性、可配置性、方便性、全面性和多维性。管理驾驶舱的管理价值主要体现在：（1）完善的战略工具。管理驾驶舱将企业战略落实到行

不可不知的 1000 个财经常识

动中，有效监控行动计划，迅速、全面地分析计划的实施结果；(2) 强大的决策工具。管理驾驶舱通过对信息的迅速整理和反映，对潜在问题早期预警，从而提高高层的决策能力；(3) 凝聚团队的工具。管理驾驶舱具有明确的决策目标、开放的工作环境、透明的绩效评价，不仅促进了企业的竞争力，而且加强了团队的凝聚力。



管理审计

管理审计是审计人员对被审计单位经济管理行为进行监督、检查及评价并深入剖析的一种活动。管理审计的目的是使被审计单位的资源配置更加富有效率。管理审计的最大特点在于对表面经济现象的监督、检查，并根据检查结果，由表及里，对表面现象进行深入剖析，从而对审计对象进行评价并提出改进意见。

管理审计的重点包括价格审计、经济合同审计、内部控制审计、管理过程审计。管理审计的作用是：(1) 加强企业内部控制基础管理；(2) 防范企业风险；(3) 为企业增加价值。其中，增加价值是目的，防范风险是重点，加强内控是基础。



管理无能论

管理无能论认为，管理者对组织的业绩几乎没有什么影响，一个组织的成败完全取决于不可控制的环境因素。管理无能论从“管理者影响结果的能力受制于组织内外部各种环境因素”这一假设出发，认为一个组织的绩效受到大量管理者所无法控制的因素的影响，因此，管理者对组织绩效的影响是极其有限的。

管理无能论认为，管理者起到的作用大多是象征性的：有人在管理着企业，当事情进行顺利、取得良好绩效时，需要有人受到赞扬；当事情进行不顺利、绩效不佳时，需要有一个替罪羊。按照管理无能论的观点，当一家家族企业的员工缺乏敬业精神和家族企业员工的选拔权利又受制于家族人员时，此时中层的管理者很难通过自身的努力来提高公司的绩效，哪怕更换管理者，也很难使公司的业绩有所改观。



合作营销

合作营销，也可以称为联合营销，协同营销，是指两个或两个以上的企业为达到资源的优势互补、增强市场开拓而联合起来共同开发和利用市场机会的行为。合作营销是企业之间更加战略性的营销合作关系，最早由艾德勒 1966 年在《哈佛商业评论》上提出的。

合作营销的特征是：(1) 合作营销的核心是建设性的伙伴关系；(2) 在合作过程中，合作双方保持各自实体上的独立性；(3) 合作营销范围广泛。

合作营销的优点是：(1) 巩固已有的市场地位，增强企业的竞争实力；(2) 进入新市场；(3) 有助于多元化战略的展开；(4) 减少无益的竞争。

合作营销的劣势是：(1) 合作各方费用较高，存在利益冲突，关系复杂；(2) 营销活动的时间、地点、内容和方式较难统一；(3) 合作双方存在背弃对方的风险；(4) 在联合营销活动中，要突出本企业或本企业产品的特色，有一定困难。

第六章 不可不知的创业经济学



互补优化原理

互补优化原理是指充分发挥每个员工的特长,采用协调优化的方法,扬长避短,从而形成整体优势,达到组织目标。互补的内容主要包括:(1)知识互补。个体在知识的领域、知识的深度和广度上实现互补,则整个组织的知识结构就较合理和全面。(2)能力互补。个体在能力的类型、能力大小方面实现互补,则群体的能力就较全面、合理,易于形成优势。(3)年龄互补。合理的人员年龄结构,既可在体力、智力、经验和心理上互补,又可顺利地实现人力资源的新陈代谢。(4)性格互补。各成员性格差异较大则在一个群体上往往容易形成良好的人际关系。(5)性别互补。男女比例搭配恰当则易于实现组织的目标,弥补男女能力的差异,也有利于形成稳定的心理环境。(6)地缘互补。不同区域的人员在一个群体中配合工作则易于发挥远系杂交优势,提高群体整体工作效率。(7)学缘互补。一个群体中的人员如果来自不同学校、不同专业,可以发挥各自优势,吸收他人长处,发挥群体整体效能。(8)关系互补。一个群体中各人的社会关系重合不多,具有较强的互补性,就易于形成整体的社会关系优势。



互动管理

互动管理相对于传统单向管理而言,是一种全新的双向管理。它的目的是激发组织内部每个成员的活力,进而使整个组织保持整体创新能力。互动管理的核心就是通过先进的信息技术手段,加强企业与客户之间的沟通水平,从而可以满足客户

的个性化需要,提供咨询和解决投诉。通过与客户互动,企业成为经济社会里的信息核心,通过互动把各种资源联系起来,达到快速反应,有效开发新产品,节约成本等目的。互动管理的具体的形式有企业领导人在线问答、投诉网站、呼叫中心等。要实现互动管理,最重要的是通过平台和客户真正做到互动,把交流得来的信息用于企业实践。



互借渠道

互借渠道是指经销商之间的渠道资源共享。通过渠道互借,资源互补,可以相互弥补渠道结构不合理的缺陷,同时扩展各自产品的销售空间。

在具体的操作中,互借渠道的经销商在合作过程中需要注意的问题是:(1)产品定位是否一致。因为是互相借用渠道,那么一定要了解对方所经销的产品是高档产品、中档产品,还是低档产品。如果两个经销商经销的产品定位有差异,那么相互借用渠道的意义就不大。(2)选择差异性的产品。因为是相互借用渠道,那么经销商应尽可能找有差异性的产品来进行渠道互借。互借渠道的经销商要调配产品的品种,做到品种有差异,对双方的渠道销售都有好处,从而达到增加销量的目的。(3)掌控好自己的渠道。在互借渠道的过程中,经销商最好不用现金结算的方式,而是将双方经销的产品进行等价互换。



绩效管理

绩效管理是员工和经理就绩效问题进行双向沟通的一个过程,目的是为了帮助

不可不知的 1000 个财经常识

员工提高绩效能力，使员工的努力与公司的远景规划和目标任务一致，使员工和企业实现同步发展。

绩效管理是一个完整的系统，注重过程的管理。绩效管理具有前瞻性，能帮助企业和经理前瞻性地看待问题，有效规划企业和员工的未来发展。绩效管理有着完善的计划、监督和控制的手段和方法，注重能力的培养，能够建立经理与员工之间的绩效合作伙伴的关系。

绩效管理的作用是：(1) 绩效管理有利于实现企业经营目标；(2) 满足员工的需求；(3) 解决管理中存在的问题；(4) 配合人力资源管理体系的运行。绩效管理的流程是：(1) 制订考核计划；(2) 进行技术准备；(3) 选拔考核人员；(4) 收集资料信息；(5) 做出分析评价；(6) 考核结果反馈；(7) 考核结果运用。



激励的五力模型

激励的五力模型是从个人组织和社会需求出发，使拉力、推力、压力、规范力及自我激励五种因素共同发生作用。激励的五力模型在鼓励个人成长中起着关键的作用，其中拉力、推力、压力和规范力都属于外力范围，自我激励属于内力。只有将五力有效地结合起来才能从根本上实现激励，调动社会成员的积极性。

激励五力模型的应用意义包括：(1) 有利于激发和强化社会个人成员的社会行为；(2) 有利于激发和强化微观组织的积极行为，引导和激励微观组织去适应其他组织，使组织朝向社会所期望的目标健康发展。



激励强化原理

激励强化原理又称效率优先原理，是指通过奖励和惩罚，使员工明辨是非，对员工的劳动行为实现有效激励。激励就是创造满足员工各种需要的条件，激发员工的动机，使之产生实现组织期望目标的特定行为的过程。激励可以调动人的主观能力性，强化期望行为，从而显著地提高劳动生产率。

在企业中一切工作都要以提高效率为中心，时时处处将提高效率放在第一位，各级主管应当充分有效地运用各种激励手段，对员工的劳动行为实现有效激励。对员工要有奖有惩、赏罚分明，才能保证各项制度的贯彻实施，才能使每个员工自觉遵守劳动纪律，严守岗位，各司其职，各尽其力。



激情管理

激情管理就是利用员工的情绪，通过各种各样的方法将员工对工作的热情激发出来，使之转化为能量，从而将员工的潜能充分释放出来，形成一种冲击力，提高员工自身与企业整体的能力。激情管理中，管理是手段，激情是目的，通过管理的按钮，开启员工激情的引擎，让员工在工作中倾注激情回报企业，实现企业与员工的同发展、共成长。

激情管理的内涵包括：(1) 激情管理理论认为企业是人的组合体，企业的运行是人的行为组合。(2) 激情管理就是使企业所有员工最大限度地释放其创造力以形成强大的企业合力，推动企业不断向着健康的方向发展。(3) 激情管理的基础是建

第六章 不可不知的创业经济学

立在“爱心、乐业、创新”之上的；(4) 对于企业而言，让员工充满激情，需要靠企业文化，靠组织观念。

要做到激情管理，管理者至少需要在以下方面努力：(1) 给予员工关心与爱护。(2) 让员工觉得自己很重要。(3) 赞美员工。(4) 创造适宜的环境。



集中化战略

集中化战略是指将企业的经营活动集中于某一特定的购买群体、产品线的某一部分或某一地域性市场，通过为这个小市场的购买者提供比竞争对手更好、更有效的服务来建立竞争优势的一种战略。集中化战略同低成本战略、差异化战略和最优化成本供应商战略的区别在于集中化战略的注意力在于集中整体市场中的一个狭窄部分，其他战略则以广大市场为目标。集中化战略具体有两种形式：一种是成本集中化战略，即在细分市场中寻求低成本优势；一种是差异集中化战略，即在细分市场中寻求差异化优势。



价值创新

价值创新是现代企业竞争的一个新理念，它不是单纯提高产品的技术竞争力，而是通过为顾客创造更多的价值来争取顾客，赢得企业的成功。现代企业竞争手段不断变化，技术固然是一个十分重要的途径，但是向价值领域里扩展是当今的趋势。

价值创新的重点既在于价值，又在于创新，其核心是力图使客户和企业的价值都出现飞跃，由此开辟一个全新的、非竞

争性的市场空间。价值创新的途径有：

(1) 定义新目标市场来创造产品的价值优势；(2) 重新定义顾客的认知质量来达到价值创新；(3) 通过创新商品组合，包括增加功能、增加服务、改变产品定位（属性）改变交易方式等不同途径，来达到价值创新；(4) 利用引进新科技或是提升产品平台来达到价值创新。



交叉营销

交叉营销是在拥有一定营销资源的情况下向自己的顾客或者合作伙伴的顾客进行的一种推广手段，这种营销方法最大的特点是充分利用现有资源。交叉营销通过把时间、金钱、构想、活动等资源整合，为任何企业，包括家庭式小企业、大企业或特许经营店提供一个低成本的渠道，去接触更多的潜在客户。

在两个具有相关用户需求特点的企业间开展交叉营销，能使各自的潜在用户数量明显增加而不需要额外的营销费用，同时，以交叉营销为基础建立起良好的合作关系对两个或多个企业间的发展具有更多战略意义。



交易型领导

交易型领导就是把领导和下属的关系看成是一种交易关系。交易型领导的特征是强调交换。领导给部下提供报酬、实物奖励、晋升机会、荣誉等，以满足部下的需要与愿望；而部下则以服从领导的命令指挥，完成其所交给的任务作为回报。

在企业的管理实践中，大多数管理者都会不同程度上存在交易型的领导行为，

不可不知的 1000 个财经常识

因为这样能够有效地提高工作绩效。但是一个企业领导不应该主要依靠或是只依靠交易型领导来影响他人。交易型领导存在以下弊端：交易型领导可能成为谋取个人私利的操纵工具；它可能过度强调“底线”，因而成为一种“短期行为”，只顾追求效率和利润的最大化而忽视了一些更为长远的东西；它还可能令下属在强大的压力和过分的奖惩之下，堕入不道德和非理性的误区。交易型领导只懂得用有形、无形的条件与下属交换而取得领导，不能够赋予员工工作上的意义，从而无法调动员工的积极性和开发员工的创造性。



紧缩型战略

紧缩型战略是指企业从目前的战略经营领域和基础水平收缩和撤退，且偏离起点战略较大的一种经营战略。紧缩型战略是一种消极的发展战略。

企业采用紧缩型战略，主要表现在如下方面：（1）对企业现有的产品和市场领域实行收缩、调整和撤退战略，比如放弃某些市场和某些产品线系列。（2）对企业资源的运用采取较为严格的控制和尽量削减各项费用支出，往往只投入最低限度的经管资源，因而紧缩型战略的实施过程往往会伴随着大量的裁员，一些奢侈品和大额资产的暂停购买等。（3）紧缩型战略具有明显的短期性。紧缩型战略具有明显的过渡性，其根本目的并不在于长期节约开支，停止发展，而是为了今后发展积蓄力量。有时，只有采取收缩和撤退的措施，才能抵御竞争对手的进攻，避开环境的威胁和迅速的实行自身资源的最优配置。可以说，紧缩型战略是一种以退为进的战略。



开明管理

开明管理是心理学家亚伯拉罕·马斯洛出版的《优化心理管理》书中提出的关于管理方面的概念，被很多管理者推崇和推行。

开明管理包括 15 个要点：（1）优秀的上级应该能够塑造人格健全的下级；（2）看上级有没有信心，首先要看下级有没有信心；（3）一句恶言似冬三九，一句好话如暖三春；（4）理智是情感的奴隶；（5）只要真心诚意，即使出现伤害、误解，基本上也能化解；（6）允许健康的自私；（7）心理学家认为每个人心理都或多或少地存在误区；（8）只有尊重成功，才有希望成功；（9）心理认同在管理上永远不可能用其他什么替代；（10）能让下级发牢骚是领导者的美德；（11）爱无法用价值判断；（12）领导者有责任隐藏内心的恐惧、悲观等倾向情绪；（13）领导者的最高境界是给人如沐春风的感觉；（14）忍受模糊、忍受不确定性、忍受无计划，是对现代环境的领导者所具备的心理要求之一；（15）好心态天涯咫尺，坏心情咫尺天涯。



跨文化冲突

跨文化冲突是指不同形态的文化或者文化要素之间相互对立、相互排斥的过程，它是指跨国企业在他国经营时与东道国的文化观念不同而产生的冲突，又包含了在一个企业内部由于员工分属不同文化背景的国家而产生的冲突。

跨文化冲突产生的原因是：（1）信息理解的差异。不同国家语言不同、文化背

第六章 不可不知的创业经济学

景不同，对同一信息的翻译理解会产生差异，甚至会得出截然不同的结论。(2) 沟通形式不同。沟通是人际或群体之间交流信息的过程。不同的文化模式有不同的沟通方式，如果沟通双方来自不同的文化便会在沟通障碍。(3) 管理风格不同。(4) 法律和政策意识。(5) 民族个性差异。不同的民族文化培育了不同的民族心理和精神气质。处于不同民族之中的群体及成员有着特定的价值取向，遵循着特定的风俗习惯和文化规范。(6) 思维方式上的差异。



扩张型战略

扩张型战略又称增长型战略，是指企业大规模扩张，业务处于成长期。实施增长型战略的企业具有以下特征：(1) 实施增长型战略的企业不一定比整个经济增长速度快，但他们往往比其产品所在的市场增长得快，主要体现为市场相对份额的增加。(2) 实施增长型战略的企业往往取得大大超过社会平均利润率的利润水平。(3) 采用增长型战略态势的企业倾向于采用非价格的手段同竞争对手抗衡。(4) 增长型战略鼓励企业的发展立足于创新。(5) 与简单的适应外部条件不同，采用增长型战略的企业倾向于通过创造以前本身并不存在的某物或对某物的需求来改变外部环境并使之适合自身。

实现扩张型战略的方法包括内部发展和外部发展。内部发展是指现有企业通过新股票发放或自身资金积累，而扩大现有生产规模，或建立新厂、新的部门、新的子公司等；外部发展包括合并和合资等。



联合经营战略

联合经营战略是指两个或两个以上独立的经营实体横向联合成立一个经营实体。实施该战略有利于企业资源的有效组合与合理调配，增加经营资本规模，实现优势互补，增强集合竞争力，加快拓展速度，促进规模化经济的发展。采取联合经营战略通常是由于单个企业尚不足以独立经营某一事业，难以利用规模效益。联合经营战略的优点是共同分担风险、分享资源、获取知识、进入新市场。

在西方国家，联合经营主要是采取控股的形式组建成立企业集团，各集团的共同特点是由控股公司（母公司）以资本为纽带建立对子公司的控制关系，集团成员之间采用环形持股（相互持股）和单向持股两种持股方式，且分为以大银行为核心对集团进行互控和以大生产企业为核心对子公司进行垂直控制两种控制方式。在我国，联合经营主要是采用兼并、合并、控股、参股等形式，通过横向联合组建成立企业联盟体，其联合经营战略主要可以分为一体化战略、企业集团战略、企业合并战略、企业兼并战略四种类型。



灵捷竞争

灵捷竞争是企业快速响应未曾预料的机会和积极创造新的顾客机会，在一个动荡的、竞争激烈的经营环境中能做到全面反应且获得利润的战略过程。在营销层面上，灵捷竞争以顾客价值为中心，创造个性化产品和服务。在生产层面上，灵捷竞争按照顾客订单，任意批量制造产品和提供服务。在组织层面上，灵捷竞争能够整

不可不知的 1000 个财经常识

合企业外部和内部与生产经营过程相关的各种资源,以内部创业、外部合作为原则,通过与供应商和顾客的互动合作,创造和发挥资源杠杆的竞争优势。在管理层面上,,灵活竞争保证人力资源队伍是由一支有技能、有知识、善创新的员工队伍组成,为员工提供他们所需的资源,适时变革不适当的组织结构。这样企业在上述各层面就具备了灵活性的特点,从而形成一个全新的经营实体,便能适应灵活竞争。



领导感召力

领导感召力就是指领导者吸引被领导者的能力,是领导者通过不断地完善自身而形成的一种独特的魅力。领导感召力不依靠物质刺激或强迫,而全凭人格和信仰去领导和鼓舞的能力。一个领导者的感召力通常来自于以下方面:一是要有远大的理想或愿景、坚定的信念、对未来的梦想等。二是要有远见,能够看清组织未来的发展方向和路径。三是要有独特人格魅力,具备责任心、随和、情绪稳定、自信等人格特质。四是智商高,能力卓著,经历非凡。五是充满激情,愿意和希望迎接挑战,能够带领被领导者实现高远的目标。



内部创业

内部创业是由一些有创业意向的企业员工发起,在企业的支持下承担企业内部某些业务内容或工作项目,进行创业并与企业分享成果的创业模式。这种激励方式不仅可以满足员工的创业欲望,同时也能激发企业内部活力,改善内部分配机制,

是一种员工和企业双赢的管理制度。

内部创业是一种在现有企业组织内部所推动的非正规活动,需要有领导人的强力支持,以及组织与管理上的诸多配合,方有成功的机会。综合一些成功推动内部创业的企业经验,实施企业内部创业时需要把握的步骤原则是:(1)清楚陈述公司未来的远景与目标,使内部创业者从事创新活动时有一个遵循的方向,并能与公司的经营策略相结合。(2)发掘企业内部具有创业潜力的人才,并加以鼓励支持。(3)建立内部创业团队、寻找组织内保护人。(4)赋予创业团队行动自由,但同时要求成果责任。(5)采用红利分配与内部资本的双重奖励制度,来激励内部创业行为,并能容忍犯错。



能级层序原理

能级层序原理是指为了实施有效的管理,必须在组织中建立一个合理的能级结构,并按照一定的标准,将管理的对象置于相应的等级中。

实施能级层序原理的方法是:(1)管理能级必须按层次具有稳定的组织形态。稳定的管理结构应是三角形。三角形的上部具有尖锐的锋芒,下部又有宽厚的基础,这种稳定的管理结构正是建立在合理分级的基础上。管理三角形分为四个层次,即经营层、管理层、执行层和操作层。(2)不同能级应表现出不同的权力、物质利益和精神荣誉。这不仅是能量的一种外在体现,而且只有与能级相对应,才符合封闭的原理。有效的原理不是拉平或消灭权力、物质利益和精神荣誉的差别,而是对应合理的能级给予适当的均衡。

第六章 不可不知的创业经济学

(3) 各类能级必须动态地对应。各种管理岗位有不同能级，人也有各种不同的才能，必须使相应才能的人处于相应能级的岗位。



品牌创新

品牌创新是指随着企业经营环境的变化和消费者需求的变化，品牌的内涵和表现形式也要不断变化发展。品牌创新是品牌自我发展的必然要求，是克服品牌老化，使品牌生命不断得以延长的唯一途径。

品牌创新的策略是：(1) 持续的产品创新和技术创新。品牌创新最重要的是依靠技术创新，技术创新必然带来产品创新。(2) 品牌策略的运用体现在品牌延伸策略和副品牌策略。其中品牌延伸策略是指企业在原有品牌名下连带推广新产品；而副品牌策略则是指创新广告形式、与消费者进行互动沟通等。品牌创新也是在与消费者互动的过程中完成的，适时与消费者进行互动沟通，让品牌内涵植于消费者的内心，是品牌创新的重要举措。



渠道扁平化

渠道扁平化是以企业的利润最大化为目标，依据企业自身的条件，利用现代化的管理方法与高科技技术，最大限度地使生产者直接把商品出售、传递给最终消费者以减少销售层级的分销渠道。

做好渠道扁平化的措施是：(1) 重塑厂商职能分工。将经销商简化为资金和物流的平台，通过削弱其附加职能，来强化产品的市场推力。(2) 增强分销商的销售能力。厂

家充分利用自己在文化、品牌、管理、资源及人才等方面的优势，向核心经销商输出文化、理念、管理和人才，以培育经销商独立运作渠道以及管理终端的能力。(3) 重新审视流程，做好分工。把握以厂家为主导的原则，首先将厂家自身具备比较优势的以及产业链中的核心环节牢牢地掌控在自己的手中，然后将一些不具比较优势的、技术含量相对较低的、劳动密集型的非核心环节交给经销商去操作。



渠道差异化

渠道差异化是指从渠道策略、渠道设计、渠道建立、渠道管理、渠道维护、渠道创新等方面进行差异化的建设。渠道差异化有助于企业避开产品质量同质化、促销和广告手段同质化的激烈竞争，建立独特的品牌优势。

渠道差异化的内容主要是：(1) 服务差异化。这是最直接的渠道差异化。就是通过为客户提供送货、培训、咨询、安装、售后等多种服务方式，为下游客户提供增值服务，从而建立起企业与下游客户的“共赢”价值链。(2) 结构差异化。指在不同的渠道上或不同的区域内，构建局部的、结构化的竞争优势。(3) 价值差异化。这是渠道差异化的最高境界，指通过渠道为顾客提供独特价值。现在的渠道差异化主要由跨越终端直接做社区销售、传统渠道与高科技网络相结合、渠道细分、渠道创新等几种思路。



渠道改进决策

渠道改进决策是指企业除了要设计一

不可不知的 1000 个财经常识

个良好的渠道系统,并推动其运转之外,还要定期对其进行改进,以适应市场新的动态。当消费者的购买方式发生变化、市场扩大、新的竞争者兴起和创新的分销战略出现以及产品进入产品生命周期的下一阶段时,便有必要对渠道进行改进。

渠道改进安排的主要方法是:(1)增加或减少某些渠道成员。(2)增加或减少某些市场营销渠道。(3)改进整个市场营销系统。(4)渠道改进的概念性探讨。在分析是否应改变渠道时,生产者首先须确定其渠道是否处于均衡状态。所谓渠道均衡状态,是指渠道不会因其任何结构上或功能上的改变而使企业利润增减的状态。



渠道拦截

渠道拦截就是指在销售渠道中的某个环节上,对竞争者的产品实施拦截,使众多的相似竞争产品没有机会进入零售终端,从而彻底失去销售机会的一种营销渠道竞争方式。渠道拦截是一种强势生产企业把零售终端费用和消费者促销费用等资源,转移到流通环节,在产业链上游截杀同行竞争者的一种策略。

如果说终端拦截是弱者对强者的侧面进攻,那么,渠道拦截则是强者对弱者设置的市场准入壁垒。渠道拦截作为一种市场竞争的手段,一方面源于品牌企业竞争的需要,更重要的是渠道上的需要。



渠道配额

配额是对有限资源的一种管理和分配,是对供需不等或者各方不同利益的平衡。渠道配额是指企业对渠道经销商的商

品购进进行数量或金额上的规定,以保证渠道体系的整体平衡。

渠道配额主要包括以下几种:(1)俏货配额。当产品畅销而货源不足时,按照经销商规模大小或者进货量多少对畅销货源进行分配,以维持市场的需求平衡。(2)滞货配额。当某产品滞销时,要求经销商在进畅销货时,必须同时进销一定比例的滞销货,以维持公司的整体业绩。(3)新货配额。当有新产品上市时,要求经销商在经销老产品的同时,必须按规定的量进销新产品,以促进新产品迅速进入市场。(4)库存配额。在库存产品积压时,规定一个配额量,要求经销商在规定的期限内消化掉。(5)囤货配额。当产能不足或是面临销售旺季需要囤货时,将产品的目标销量分解成配额,要求经销商提前打款以缓解资金周转压力,完成配额者将获得一定的奖励。



渠道推广

渠道推广是营销体系中最重要、也是消费品企业最常用的推广形式之一,运作好坏直接关系到产品在市场上的流通是否顺畅,以及在整体策略上是否能够满足消费者。

渠道推广方法丰富多样,在合适的条件下灵活应用合适的方法才能发挥其应有的效果。主要的渠道推广策略有:(1)渠道返利。包括实物返利、费用返利、扣点返利、模糊返利、现金返利、现金卡等等。(2)赠送礼品。经销商进货时,按照一定比例赠送日用品一类的礼品。(3)赠送畅销产品。经销商进货时,按一定费用比例赠送市场畅销的其他品牌的产品。(4)兑奖卡。随箱投放刮刮卡,其中一定

第六章 不可不知的创业经济学

比例的刮刮卡上分配有不同价值的贵重物品,刮刮卡为随机投放,进货越多,则刮中的机会也越大。(5)积分。包括单品积分和组合积分,在规定的期限内进货,就可以按累计达到的分数获得奖励。(6)抽奖。包括现场抽奖和抽奖券。另外还有压货、配额、陈列有奖、工具支持、库存补差、年终奖励等等。



渠道压货

渠道压货是指企业当面临库存压力较大、新产品上市、销售旺季以及阻挡竞争对手进攻时,要求渠道经销商在规定的时间内必须将库存消化,并且购进规定量的新货。渠道压货有三种方式,一是硬性规定,二是配合实施一定的激励措施,三是加大消费者促销力度。此方式只适用于有实力的企业,对经销商的控制力要强,同时不可经常使用,以免引发经销商不满。

渠道压货的作用是:(1)压货是一种内部销售管理的激励机制,主要表现在对内部销售人员的年终奖金上。通过这种激励政策,促使他们进行市场开发;(2)为企业产品销售旺季、促销活动做好库存准备,防止因物流滞后而出现的断货、缺货现象;(3)从竞争角度考虑,通过压货方式挤占渠道,防止竞争对手吞噬自己的网络;(4)促使代理商销售自己的产品,把货物压到代理商或中间商那里,给他们好的政策,迫使他们想办法进行销售。



渠道整合

渠道整合指的是将销售过程中的任务进行分解,并分配给能以较低成本或更多

销量较好完成该任务的渠道。渠道整合通常能使企业获得更大范围的客户,实现较高的利润率和市场覆盖率。渠道整合包括营销渠道内和渠道间的整合。

企业营销渠道内整合能最小化产品销售成本和渠道冲突,更有效地满足顾客需求为目标。营销渠道间整合设计的分析基础是企业的各细分市场。在某一选定的细分市场上,首先要分析目标顾客购买准则,并与企业不同营销渠道的绩效相比较,选出所有与目标顾客购买准则相适应的渠道;然后再在这些渠道中进行适应性分析,找出能够满足要求的渠道;最后还要对保留下来的渠道进行经济性评估,只有满足企业经济标准的渠道才最终保留下来。



渠道转换

渠道转换是指由于特定的渠道只在特定环境下体现价值,当企业所处的技术、产品、市场竞争、行业发展、经销商能力、消费者特性等经营条件发生较大变化时,企业应重新考虑选择恰当的渠道。

企业通常在发生渠道冲突、进行成本控制、出现新的渠道模式或为了扩大市场的需要时,进行渠道转换。渠道转换决策应结合产品自身特点,在充分了解目标市场的营销环境、消费习惯、广告覆盖率等营销资源基础上,与企业市场战略目标相匹配地开展。为使渠道转换风险降到最小,一般应通过选择典型区域市场试点考察渠道转换的可执行性,摸索渠道转换操作经验,之后大面积铺开。渠道转换途径通常通过渠道整合和组合实现。渠道整合的核心是在达到相同目标的前提下,选择有效的成本低的渠道。

不可不知的 1000 个财经常识



渠道组合

渠道组合是多渠道中的每一个体或多或少地独立地承担某项服务于销售的功能，如增加产品销售量及提高市场份额。渠道组合的类型有：（1）集中型渠道，指的是在单一产品市场中多种渠道的运用。（2）选择型渠道，指每一个特定产品市场都有相对独立的渠道，所有的渠道彼此不重叠也不竞争。（3）混合型渠道。典型的混合型战略是：选择型渠道覆盖模式服务于主要产品市场，集中型渠道覆盖模式服务于大规模市场。

渠道组合设计的要点是：（1）高度关注目标消费者和客户的购买行为，特别是他们对渠道选择的变化；（2）不仅要重视渠道的数量，更应该重视对渠道的质量和利用效果的改进和优化；（3）持续地对现有和潜在的渠道进行评价，力求不断发现适合于未来的各种可能的渠道或渠道组合。（4）引入有针对性的客户关系管理系统并将渠道的冲突管理工作列为营销管理的核心任务之一，提高对渠道的控制力度；（5）形成供应链管理的理念，并主动推动供应链成本的优化；（6）考虑建立以渠道为导向的业务流程和营销组织结构。



柔性企业文化

柔性企业文化是一种能够增强企业灵活性、适应性、创新和快速反应的文化。柔性强调的是事物通过自我调整来适应环境变化的能力。

组织中形成的潜规则是柔性潜能发挥作用的影响因素。潜规则的内容和数量是

由组织成员中强势群体的价值观、社会化过程、组织成员对差异化的态度和他们对不确定性容忍程度等因素共同决定的。基于柔性组织的企业文化建设，是现代企业适应变幻莫测环境、增强组织能力的一项系统工程，它将是当今大多数企业必须要探索的主要领域之一。



软实力

软实力是指企业文化、管理模式、价值观等体现出来的影响力。软实力的特征是：（1）软实力是可以感知的潜在的隐性的力量。软实力重在一个“软”字，这种软的力量具有超强的扩张性和传导性，可以超越时空，产生巨大的影响力。我们决不可因为它的内在形式而忽视它的存在，也不能把软实力当作软指标而视为可有可无。（2）软实力是一种终极竞争力，而且是居于竞争力的核心部分，是核心竞争力。硬实力虽然是相当重要的，也许在一定时期起到关键性的作用，但那只是阶段性的作用，而不能居于核心竞争力的位置。软实力产生的效力是缓慢的、长久的，而且更具有弥漫扩散性，更决定长远的未来。（3）软实力资源难于控制。软实力需要长期的艰苦建设，绝对不会像有些硬实力项目那样可以一蹴而就。软实力主要依靠自己独立建设，不可以模仿或依靠外援，也不可以通过交易的方式取得，而硬实力却可以依靠外力完成，可以通过交易的方式取得。软实力建设比硬实力更缓慢，绝对不具有速效特性。因此，软实力的建设比硬实力的建设更艰难。



第六章 不可不知的创业经济学



弱文化

弱文化是指企业没有典型的可指导全体员工行为的核心管理理念。在弱文化状态下,企业文化缺乏核心价值观,企业难以形成较高的文化凝聚力和战斗力。

企业弱文化形成的原因是:(1)企业始创理念导致弱文化倾向。企业始创阶段较多关注生存价值和物质获取,而较少关注更广阔的社会福利。(2)社会多元文化增强弱文化趋势。企业为维护自己的区域文化主导权,力图把其他文化附属化、边缘化和残缺化,催化出本土企业的弱文化现象。(3)传统农耕文化制约弱文化转型。农耕文化缺乏竞争意识,其平均主义观念与“效率优先,兼顾公平”的市场原则背道而驰。悠闲、封闭与保守性文化不利于企业的健康成长。粗放的小农意识难以适应严格、规范、有序、精确的工业化作业,非契约化农耕观念使现代商业文化受到轻视。



市场补缺者

市场补缺者又称市场利基者,是指企业选择某一较小的区域市场为目标,提供专业化的服务,并以此为经营战略。这些中小企业由于集中力量专心致力于市场中被大企业忽略的某些细分市场,在这些小市场上专业化经营,因而获取了最大限度的收益。这些可以为中小企业带来利润的有利市场位置称为利基。

成为成功的市场补缺者通常具有的特点是:(1)应该有足够的市场潜力和购买力。这种市场应该拥有众多的人口,他们具有很强的需求欲望,有极强的购买能力,三者缺一不可。(2)利基市场应该有

利润增长潜力,利润增长的速度要大于销售增长的速度,销售增长的速度要大于成本增长的速度。(3)利基市场对主要竞争者不具有吸引力。(4)企业应该具备占有理想补缺基点所需的资源、能力和足以对抗竞争者的信誉。



市场跟随者

市场跟随者是指安于次要地位,不热衷于挑战的企业。在大多数情况下,企业更愿意采用市场跟随者战略。在资本密集的同质性产品的行业中,如钢铁、原油和化工行业中,市场跟随者策略是大多数企业的选择。这些行业的主要特点是:(1)产品的同质程度高,产品差异化和形象差异化的机会较低;(2)服务质量和与服务标准的趋同;(3)消费者对价格的敏感程度高;(4)行业中任何价格挑畔都可能引发价格大战;(5)大多数企业准备在此行业中长期经营下去。

市场跟随者不是盲目、被动地单纯追随领先者,其任务是确定一个不会引起竞争性报复的跟随战略,在不同的情形下有自己的策略组合和实施方案。其战略要求:必须懂得如何稳定自己的目标市场,保持现有顾客,并努力争取新的消费者或用户;必须设法创造独有的优势,给自己的目标市场带来某些特有的利益;必须尽力降低成本并提供较高质量的产品和保证较高的服务质量,防止挑战者的攻击,因为市场跟随者的位置是挑战者的首选攻击目标。



市场开发战略

市场开发战略是由现有产品和新市场

不可不知的 1000 个财经常识

组合而产生的战略，是指企业用现有的产品开辟新的市场领域。如果市场上企业现有的产品已经没有进一步渗透的余地时，就必须设法开辟新的市场，比如将产品由城市推向农村，由本地区推向外地等等。

市场开发战略的适用如下情况：（1）可得到新的、可靠的、经济的和高质量的销售渠道。（2）企业在所经营的领域非常成功。（3）存在未开发或未饱和的市场。（4）企业拥有扩大经营所需要的资金和人力资源。（5）企业存在过剩的生产能力。（6）企业的主业属于区域扩张型或正在迅速全球化的产业。

市场开发战略的途径可以是：（1）将本企业原有产品打入从未进入过的新市场。（2）要在新市场寻找潜在用户，激发其购买欲望，扩大新市场的占有率。（3）在当地开辟新的营销渠道，包括雇佣新类型的中间商和增加传统中间商的数目。（4）开拓区域外部或国外市场。



市场渗透战略

市场渗透战略是一种立足于现有产品，充分开发其市场潜力的企业发展战略。市场渗透战略是实现市场逐步扩张的拓展战略，可以通过扩大生产规模、提高生产能力、增加产品功能、改进产品用途、拓宽销售渠道、开发新市场、降低产品成本、集中资源优势等单一策略或组合策略来开展。市场渗透战略的核心体现在两个方面：利用现有产品开辟新市场实现渗透；向现有市场提供新产品实现渗透。由于市场渗透战略是由现有产品和现有市场组合而形成的，所以企业战略管理人员应当系统地考虑市场、产品及营销组合的

策略，以达到促进市场渗透的目的。

市场渗透战略是比较典型的竞争战略，主要包括成本领先战略、差异化战略、集中化战略三种最有竞争力的战略形式。企业一般通过如下三种方式进行市场渗透：（1）吸引现有产品的潜在顾客，以增加产品使用者的数量；（2）刺激现有顾客的潜在需求，以增加产品使用者的平均使用量；（3）按照顾客的需求改进产品特性，不但可刺激现有顾客增加产品使用量，而且有助于吸引潜在顾客。



市场挑战者

市场挑战者是指那些相当于市场领先者来说在行业中处于第二、第三和以后位次的企业。大多数市场挑战者的战略目标是提高市场占有率，进而提高投资收益率和利润率。

市场挑战者可以采取的进攻策略包括：（1）正面进攻。在提供的商品（或劳务）广告、价格等主要方面大大超过竞争对手，可以集中优势兵力向竞争对手的主要市场阵地正面发动进攻，即进攻竞争对手的强项而不是它的弱点。（2）侧翼进攻。集中优势力量攻击竞争对手的弱点。（3）围堵进攻。拥有优于竞争对手的资源，能向市场提供比竞争对手更多的质量更优、价格更廉的产品，开展全方位、大规模的进攻策略。（4）迂回进攻。市场挑战者完全避开竞争对手现有的市场阵地而迂回进攻。（5）游击进攻。以小型的、间断性的进攻干扰对方，使竞争对手的士气衰落，不断削弱其力量。向较大竞争对手市场的某些角落发动游击式的促销或价格攻势，逐渐削弱对手的实力。

第六章 不可不知的创业经济学



弹性冗余原理

弹性冗余原理是指人力资源开发过程必须留有余地，保持弹性，不能超负荷或带病运行。人力资源开发要在充分发挥和调动人力资源的能力、动力和潜力的基础上，主张松紧合理、张弛有度、劳逸结合，使人们更有效、更健康、更有利地开展工作。

弹性冗余原理包括的主要内容是：

(1) 必须考虑劳动者体质的强弱，使劳动强度具有弹性。(2) 必须考虑劳动者智力的差异，使劳动分工具具有弹性。(3) 必须考虑劳动者年龄、性别的差异，使劳动时间有适度的弹性。(4) 必须考虑劳动者性格、气质的差异，使工作定额有适度弹性。(5) 必须考虑行业的差异，使工作负荷有弹性。(6) 必须重视对积极弹性的研究，努力创造一个有利于促进劳动者身心健康，提高劳动效能的工作环境，注意防止和克服管理中的消极弹性。



同素异构原理

同素异构原理一般是指事物的成分因在空间组合关系和方式的不同，即在结构形式和排列次序上的不同，会产生不同的结果，引起不同的变化。在人力资源管理领域是指：在群体成员的组合上，同样数量和素质的一群人，由于组织网络及其功能的差异，形成不同的权责结构和协作关系，可以产生不同的协同效应。在生产和管理过程中，同样数量和素质的劳动力，因组合方式不同会产生不同的劳动效率。例如，在群体成员的组合上，同样数量和素质的一群人，由于排列组合不同而产生

不同的效应；在生产过程中，同样人数和素质的劳动力因组合方式不同，其劳动效率高低也不同。

根据这一原理，企业必须建立有效的组织人事调控机制，根据企业生产经营的需要，重视组织内部各种信息的传递和反馈，不断地对组织与人员结构方式进行调整，以保证系统的正常运行。



团队文化

团队文化是指团队成员在相互合作的过程中，为实现各自的人生价值，并为完成团队共同目标而形成的一种潜意识文化。团队文化是社会文化与团队长期形成的传统文化观念的产物，包含价值观、最高目标、行为准则、管理制度、道德风尚等内容。它以全体员工为工作对象，通过宣传、教育、培训和娱乐、交心联谊等方式，最大限度地统一员工意志，规范员工行为，凝聚员工力量，为团队总目标服务。

团队文化的主要构成要素包括：(1) 人，人是构成团队最核心的力量；(2) 共同目标，共同目标为团队成员导航，让团队成员知道要向何处去；(3) 团队的定位，团队的定位是要明确团队由谁决定团队的成员，团队最终应对谁负责，团队采取什么方式激励下属等问题；(4) 权限，明确团队在组织中及团队内部人员的权限；(5) 计划，明确实现目标的计划和步骤。



外显文化

外显文化是企业文化的外在表现形式，是企业全体员工在协调、造就外界环

不可不知的 1000 个财经常识

境、社会变化、企业相互关系中逐步形成的企业风尚。外显文化的最直接体现在于企业的国家特性、民族特性、企业名称、外观建筑特色、企业内外容貌、企业产品标识及标志、企业产品样式、颜色及包装、企业工作服装等,同时还有企业积极参与的社会活动,内部组织的业余文化活动。对企业的第一印象往往取决于企业的外显文化。企业外显文化主要通过企业的物质文化、文化教育、技术培训和文化娱乐等活动显现出来。

外显文化主要表现为形象理念,形象理念要体现两个原则:最佳原则和整体原则。形象理念要集中反映和体现的意识是:(1)荣誉意识:以企业为荣,自觉维护企业形象。(2)使命意识:自觉维护企业利益,以振兴企业为己任。(3)团队意识:维护体现企业的整体形象,表现出良好的精神面貌。(4)大局意识:维护大局就是维护企业形象,维护企业形象也是维护大局。



文化凝聚原理

文化凝聚原理认为组织文化是一种建立在组织成员信仰之上的共同的价值观,组织文化对于组织的人力资源具有重要的凝聚功能和约束功能。现代人力资源开发与组织文化建设息息相关,现在许多大型组织管理都已经发展到一种文化管理的阶段,因此人力资源开发要重视文化的作用和功能,通过塑造高尚的组织文化,树立良好的组织形象,吸引人力资源,开发人力资源,建立组织与个人、个人与个人之间的忠诚关系,提高组织效率。

人力资源管理的重要功能之一是提高

人们的积极性,增强组织的凝聚力,加大组织的吸引力。只有如此才能吸引人才、留住人才,组织才会有竞争力。组织凝聚力包括两个方面:一是组织对个人的吸引力,或个人对组织的向心力;二是组织内部个人与个人之间吸引力或黏结力。组织的凝聚力不仅与物质条件有关,而且与精神、文化条件有关。



文化资本

文化资本指由企业文化构成的资本。企业文化资本根植于企业体内,融于企业的理念和管理模式之中。文化资本分为三个层次:表层是指员工的精神面貌、着装、公司的形象等外在的、能够使得全体员工产生自豪感和积极向上精神的物质资本;中层是指公司完善的制度、高效的管理机制等支撑企业有效运行的制度资本;核心层是指企业以及全体员工的核心价值观、历史使命感等深层次的核心驱动力所形成的资本。

文化资本的形成既是货币形式投资的结果,如通过各种培训、教育和有关文化活动来建立正式规范、设计企业形象等,形成组织的主导观念;又是非货币形式投资的结果,如领导风格、精力、时间和关注程度等,形成组织的日常观念。文化资本直接影响到组织达成共识的难易程度、气氛和凝聚力,而这些又成为影响组织的战略制定与实施、组织结构正常运行及其有效性得以发挥的重要潜在因素。



无缝营销渠道

无缝营销渠道是指营销渠道中的各成

第六章 不可不知的创业经济学

员组织打破原有的组织边界,在多层面的基础上相互协作,就如同在一个企业的团队中一样工作的营销方法。这里既包括制造型企业与其经销商之间可能建立的合作关系,也包括批发商与零售商之间的联盟。

在无缝营销中,每个相关企业可视自身的具体情况采用合适的合作模式与方法,实施的基础是对自己竞争力的信心、对合作前景的共识和彼此之间的信任。无缝营销渠道策略实际上是强调以建设性的协作取代以邻为壑的竞争,强调企业的市场营销应该重视挖掘企业组织之间所蕴涵的价值。从实践角度分析,无缝营销渠道具有能使各合作方共享信息、降低成本的价值;更重要的是,无缝营销渠道使各方能够分享对方企业的经营资源从而增加收益。



系统优化原理

系统优化原理是指人力资源系统经过组织、协调、运行、控制,使其整体动能获得最优绩效的过程,是人力资源开发与人力资源管理中最重要的原理。企业组织架构的设计,是人力资源部门为满足系统优化而进行的战略性人力资源调整。

人力资源的系统优化原理包含的主要内容是:(1)系统的整体功能不是简单地等于部分功能的代数和。整体功能可能出现大于、等于或小于部分功能之和三种情况。(2)系统的整体功能必须达到最大,也就是在大于部分功能之和的各值中取其最优。(3)系统的内部消耗必须达到最小。减少内耗主要应采取目标整合、利益协调等措施。(4)系统内人员状态达到最

佳。系统最佳状态表现在系统内人员身心健康,目标一致,奋发向上,关系和谐,充满快乐。(5)系统对外的竞争能力必须最强。系统对外的竞争力取决于系统对外部环境的适应力与系统内的凝聚力。



新7S原则

新7S原则是20世纪90年代由企业竞争理论研究学者达维尼提出来的,强调以动态战略互动为基础,达到破坏现状、创造暂时的优势、掌握先机、维持优势的目的。新7S的原则是透过市场的破坏,发现和建立企业暂时的优势,以便维持企业的动能。在超强竞争的今天,企业成功运用新7S原则可以抓住市场的主动权,采用动态战略不断向前推进。

新7S原则的内容包括:(1)企业利益相关者的高满意度;(2)战略预见;(3)瞄准速度的定位;(4)瞄准出其不意的定位;(5)使竞争规则不利于竞争对手;(6)表明战略意图;(7)发起系列的战略攻击。



信息催化原理

信息催化原理是指人们通过获取和识别信息,来认识和改造世界。根据信息催化原理,企业或组织应运用最新的科学技术知识,最新的管理理论武装员工,建立并保持人力资源质量优势。

根据信息催化的原理,应该高度重视发展教育事业,高度重视干部和职工的教育培训工作,应该用最新的科学技术知识、最新的工艺操作方法、最新的管理理论去武装他们,保持人力资源的质量优

不可不知的 1000 个财经常识

势，这是增强组织活力和竞争力的关键。因此，世界各发达国家和新型工业国家及其企业，花在教育 and 培训上的经费大量增加。这种培训已不局限在岗前培训、新职工培训、各种专业技能培训，而且扩展为终生性的教育和培训。



业务流程重组

业务流程重组是指为了飞跃性地改善成本、质量、服务、速度等现代企业的主要运营基础，以业务流程为改造对象和中心，以关心客户的需求和满意度为目标，对现有的业务流程进行根本的再思考和彻底的再设计。业务流程重组利用先进的制造技术、信息技术以及现代的管理手段，最大限度地实现技术上的功能集成和管理上的职能集成，彻底改变传统的自工业革命以来按照分工原则把一项完整的工作分成不同部分并由各自相对独立的部门依次进行工作的工作方式。

业务流程重组的特征是：强调顾客满意度；使用业绩改进的量度手段；关注更大范围的、根本的、全面的业务流程；强调团队合作；对企业的价值观进行改造；在组织中降低决策的层级。业务流程重组是 20 世纪 90 年代由美国麻省理工学院的计算机教授迈克尔·哈默提出来的。



一对一营销

一对一营销又称“121 营销”，是一种客户关系管理战略，是指针对每个客户创建个性化的营销沟通。一对一营销的目标是提高短期商业推广活动及终身客户关系的投资回报率，最终提升整体的客户忠

诚度，并使客户的终生价值达到最大化。一对一营销首要关键步骤是进行客户分类，从而建立互动式、个性化沟通的业务流程。一对一营销的核心是企业与顾客建立起一种新型的服务关系，即通过与顾客的一次次接触而不断增加对顾客的了解。一对一营销极大地满足了消费者的个性化需求，提高了企业的竞争力，促进了企业的不断发展。

一对一营销是 20 世纪 90 年代由唐·佩珀斯与马莎·罗杰斯所提出来的，受到了全球商界的热烈推崇。一对一营销的影响力遍及汽车、零售、金融保险、医疗保健、电信和互联网等各行各业。



一体化增长战略

一体化增长战略是指企业利用社会化生产链中的直接关系来扩大经营范围和经营规模，在供产、产销方面实行纵向或横向联合的战略。公司要想取得成功，必须确定哪些能力和业务活动应该在企业范围内展开，哪些可以安全地转给外部供应商。

企业增长在战略上可分为一体化扩张和多样化扩张。一体化扩张又可分为横向一体化（水平一体化）和纵向一体化（垂直一体化）。纵向一体化又可分为后向一体化、前向一体化。一体化增长战略的优点是：（1）它能够提高企业的业绩，降低成本或者加强差别化。（2）它能够创造竞争优势。



战略创新

战略创新是指企业发现行业战略定位空间中的空缺，填补这一空缺，并使之发

第六章 不可不知的创业经济学

展成为一个大众市场。战略定位空间中的空缺可以是：新出现的顾客细分市场或竞争对手忽视的现有顾客细分市场；顾客的新需要或竞争对手未能充分满足的顾客目前的需要；为目前或新出现的顾客细分市场生产、传递或分销现有的或创新的产品或服务的新方法。

战略创新的核心问题是重新确定企业的经营目标。企业确定的经营目标会决定企业如何确定自己的顾客、竞争对手、竞争实力，也会决定企业对关键性成功因素的看法，并最终决定企业的竞争策略。成功的战略创新者会采用与所有竞争对手完全不同的竞争策略和经营目标。要成功地开展战略创新活动，管理人员还应在企业内部形成适当的企业文化，建立适当的组织结构、经营系统、管理程序、激励制度，并采取必要的措施，克服企业内部各种妨碍创新的障碍，使创新活动变成企业的日常工作。



整合创新

整合创新是指以价值增值为目标，通过利用并行的方法把企业各创新要素、创新能力和创新实践整合在一起，通过有效的创新管理体系，力争人人都创新，事事有创新，从而产生新的核心竞争力的创新方法。整合必须以用户的需求作为推动力，而不是只关注技术本身。企业整合创新关键在于创新的持续融合，通过并行的方法，将横向、纵向乃至企业和产品生命周期各个组成部分的创新主体、创新要素、创新能力等整合起来，充分利用团队协作，形成开放、交互的创新系统和持续的核心竞争力。整合创新体系包括观念创

新、文化创新、战略创新、技术创新。

科技迅猛发展及全球化发展趋势使得企业在创造力和产品创新方面面临重重竞争压力，迫使企业必须要做出适应环境挑战的变革。只有把技术、战略、管理与质量保证体系等创新进行整合才是保证企业具有可持续竞争力和生存能力的根本。整合创新可以提高资源的利用率，实现资源的循环利用，也是企业自身发展的需求。



知识创新

知识创新，是指通过企业的知识管理，在知识获取、处理、共享的基础上不断追求新的发展，探索新的规律，并将知识不断地应用到新的领域，并在新的领域不断创新，推动企业核心竞争力的不断增强，创造知识附加值，使企业获得经营成功。知识创新包括科学知识创新、技术知识特别是高技术创新和科技知识系统集成创新等。

企业知识创新的两种主要形式是：

(1) 累积式知识创新，是指企业在原有知识的基础上，结合外部资源进行持续创新，这种创新是在原有知识基础上的创新；(2) 激进式知识创新，是指企业突破惯性思维，发现现有知识中没有的全新知识，这一创新的来源既有科技创新给企业带来的根本性变革，也有企业效仿竞争对手引进的新知识、新技术与新理念。无论是累积式知识创新，还是激进式知识创新，企业都需要具备包容新知识的素质和才能。



主观能动原理

主观能动原理是指人是生产力中最活

不可不知的 1000 个财经常识

跃的因素、最宝贵的资源，人具有主观能动性。企业或组织应高度重视员工主观能动性的开发和管理控制，提供和创造良好的条件，使员工的思维运动更活跃，主观能动作用更好地发挥。

主观能动原理告诉我们，不要把人当机器人看待，要高度重视人的主观能动性。人的主观能动性对一个人的积极性和事业成就起着决定性的作用。人的主观能动性的高低，直接影响着人的素质的高低。人的主观能动性是可以通过开发而增强的，可以通过完善的制度、发达的教育、全面的培训、宽松的环境，建设企业精神文明，使员工的思维运动越来越活跃，使其主观能力作用更好地发挥。



自主创新

自主创新是指开发拥有自主知识产权的核心技术以及在此基础上实现新产品的价值的过程。自主创新的成果，一般体现为新的科学发现以及拥有自主知识产权的技术、产品、品牌等。对于企业来说，自主创新能力就是自主集成和应用各种技术知识并由此获得竞争优势的能力，包括技术搜索能力、学习能力、研究开发能力等。

自主创新的类型有：（1）原始创新：是指前所未有的重大科学发现、技术发明、原理性主导技术等创新成果。原始创新意味着在研究开发方面，特别是在基础

研究和高技术研究领域取得独有的发现或发明。（2）集成创新：是指通过对各种现有技术的有效集成，形成有市场竞争力的产品或者新兴产业。（3）引进消化吸收再创新：是指在引进国内外先进技术的基础上，学习、分析、借鉴，进行再创新，形成具有自主知识产权的新技术。



组织创新

组织创新是指通过调整优化人、财、物、时间、信息等资源的配置结构以提高管理的效能。组织创新是企业管理创新的关键，其方向就是要建立现代企业制度，真正做到产权清晰、权责明确、政企分开、管理科学。企业的组织创新，要考虑企业的经营发展战略，要对未来的经营方向、经营目标、经营活动进行系统筹划；要建立以市场为中心的市场信息、对宏观调整信号及时做出反应的反馈应变系统；要不断优化各项生产要素组合，开发人力资源；在注重实物管理的同时，应加强价值形态管理，注重资产经营、资本金的积累等等。

组织创新的主要内容就是要全面系统地解决企业组织结构与运行以及企业间组织联系方面所存在的问题，使之适应企业发展的需要。组织创新的具体内容包括企业组织的职能结构、管理体制、机构设置、横向协调、运行机制和跨企业组织联系六个方面的变革与创新。

第七章 不可不知的金融经济学



财务公司

财务公司是为企业技术改造、新产品开发及产品销售提供金融服务，以中长期金融业务为主的非银行机构。财务公司一般可分为企业附属财务公司和非企业附属财务公司。企业附属财务公司由企业（主要是大型制造业）设立，为本企业服务，但服务范围可能不完全局限于本企业。非企业附属财务公司包括银行附属财务公司、银企合资财务公司和独立财务公司。

在我国，财务公司并不是商业银行的附属机构，而是隶属于大型集团的非银行金融机构，是由企业集团内部集资组建的，其宗旨和任务是为本企业集团内部各企业筹资和融通资金，促进其技术改造和技术进步，包括非金融机构类型的财务公司和金融机构类型的财务公司即企业集团财务公司。



成本推动型通货膨胀

成本推动型通货膨胀是指在有超额需求的情况下由于供给方面成本的提高所引起的一般价格水平持续和显著的上涨。成本推动型通货膨胀可以分为三种类型：工资推动、利润推动、进口和出口推动。

（1）工资推进通货膨胀。总需求不变的条件下，如果工资的提高引起产品单位

成本增加，便会导致物价上涨。在物价上涨后，如果工人又要求提高工资，而再度使成本增加，便会导致物价再次上涨。

（2）利润推进通货膨胀。寡头企业和垄断企业为保持利润水平不变，依靠其垄断市场的力量，运用价格上涨的手段来抵消成本的增加；或者为追求更大利润，以成本增加作为借口提高商品价格，从而导致价格总水平上升。

（3）进口和出口推动通货膨胀。进口品价格上涨特别是进口原材料价格上涨，或出口猛增加使国内市场产品不足，引起通货膨胀。



窗口指导

窗口指导是指中央银行通过劝告和建议来影响商业银行信贷行为，属于温和的、非强制性的货币政策工具。窗口指导是一种劝喻式监管手段，监管机构向金融机构解释说明相关政策意图，提出指导性意见，或者根据监管信息向金融机构提示风险。监管机构利用其在金融体系中特殊的地位和影响，引导金融机构主动采取措施防范风险，进而实现监管目标。实行窗口指导的直接目的是通过调控贷款资金的供求以影响银行同业拆放市场利率；间接目的是通过银行同业拆放市场的利率功能，使信贷总量的增长和经济增长相吻合。

不可不知的 1000 个财经常识

我国的中央银行，即中国人民银行对商业银行实行的窗口指导措施包括：（1）中国人民银行在审批专业银行上报的信贷计划时，也规定专业银行年度和季度的信贷最高限额；（2）对专业银行信贷投向提出建议，指导信贷结构的调整；（3）根据经济、金融形势的变化，及时提出信贷资金管理的具体措施。



创业贷款

创业贷款是指具有一定生产经营能力或已经从事生产经营的个人，因创业或再创业提出资金需求申请，经银行认可有效担保后而发放的一种专项贷款。目前创业贷款主要有个人创业贷款、商业抵押贷款和保证贷款三种方式。在中国，创业贷款区别于现行消费贷款，主要用来满足城乡居民个人创业需要而发放的小额度信用贷款。

创业贷款的主要特点有：（1）符合条件的借款人，根据个人的资源状况和偿还能力，最高可获得单笔 50 万元的贷款支持；（2）对创业达一定规模或成为再就业明星的人员，还可提出更高额度的贷款申请。（3）创业贷款的期限一般为 1 年，最长不超过 3 年。（4）为了支持下岗职工创业，创业贷款的利率可以按照人民银行规定的同档次利率下浮 20%，许多地区推出的下岗失业人员创业贷款还可享受 60% 的政府贴息。



存款准备金制度

存款准备金制度，又称存款准备金政策，是指中央银行对商业银行的存款规定

存款准备金比率，强制性地要求商业银行按此比率上缴存款准备金；并通过调整存款准备金比率以增加或减少商业银行的超额准备，促使信用扩张或收缩，从而达到调节货币供应量的目的。存款准备金制度的初始意义在于保证商业银行的支付和清算，之后逐渐演变成中央银行调控货币供应量的政策工具。

存款准备金政策的内容包括：（1）规定存款准备金制度适用对象。存款准备金制度一般适用于商业银行和其他金融机构，但各国规定的缴存对象不尽一致。（2）规定存款准备金计提范围。存款准备金计提范围指的是银行的各种负债，主要是各种存款。（3）规定可作为存款准备资产的项目。作为存款准备的资产一般只能是商业银行的库存现金和在中央银行的存款。（4）规定存款准备率和允许变动幅度。各国对法定存款准备率均有严格的规定，但在具体做法上差别很大，目前许多国家对不同类别的存款都规定不同的存款准备率。（5）规定准备金计提的方法。



单利

单利是计算利息的一种方法。单利的计算取决于所借款项或贷款的金额（本金），资金借用时间的长短及市场一般利率水平等因素。单利利息的计算公式为：利息 = 本金 × 利率 × 时间。与单利不同的计算利息的方式叫做复利。

按照单利计算的方法，只要本金在贷款期限中获得利息，不管时间多长，所生利息均不加入本金重复计算利息。这里所说的“本金”是指贷给别人以收取利息的原本金额。“利息”是指借款人付给贷款

第七章 不可不知的金融经济学

人超过本金部分的金额。单利的计算又有终值与现值之分。单利终值即现在的一定资金在将来某一时点按照单利方式下计算的本利和;根据终值来确定其现在的价值即单利现值。



道义劝告

“道义劝告”,指中央银行利用其声望与地位,对商业银行和金融机构经常发出通告,或与各金融体系的负责人举行面谈,劝告其遵守政府政策,采取若干相应措施。道义劝告既能控制信用的总量,也能调整信用的构成,在质和量的方面均起作用。

中央银行的道义劝告不具有强制性,而是将货币政策的意向与金融状况向商业银行和其他金融机构提出,使其能自动地根据中央银行的政策意向采取相应措施。道义劝导工具的优点是较为灵活,其缺点是没有法律的约束力,所以其效果视各金融机构是否与中央银行合作而定。在我国,自1987年开始中央银行与商业银行建立了比较稳定的行长、部主任碰头会制度,商业银行报告即期的信贷业务进展情况,中央银行则向商业银行说明对经济金融形势看法,通报货币政策意向,提出商业银行改进信贷管理建议。



电子货币

电子货币,是指用一定金额的现金或存款从发行者处兑换并获得代表相同金额的数据,通过使用某些电子化方法将该数据直接转移给支付对象,从而能够清偿债务。

电子货币的种类包括:(1)储值卡,

是指某一行业或公司发行的可代替现金用的IC卡或磁卡,如电话充值卡等。(2)信用卡,是银行或专门的发行公司发给消费者使用的一种信用凭证,是一种把支付与信贷两项银行基本功能融为一体的业务。(3)存款利用型电子货币(电子支票),是一种电子货币支付方法,其主要特点是,通过计算机通信网络安全移动存款以完成结算。(4)现金模拟型电子货币(电子现金、数字现金),是一种表示现金的加密序列数,它可以用来表示现实中各种金额的币值。(5)电子钱包,是电子商务活动中网上购物顾客常用的一种支付工具,是在小额购物或购买小商品时常用的新式钱包。



董事会

董事会是依照有关法律、行政法规和政策规定,按公司或企业章程设立并由全体董事组成的业务执行机关。董事会是股东会这一权力机关的业务执行机关,负责公司或企业业务经营活动的指挥与管理,对公司股东会负责并报告工作。股东会所作的决定,董事会必须执行。董事会的义务主要是:制作和保存董事会的议事录,备置公司章程和各种簿册,及时向股东大会报告资本的盈亏情况,在公司资不抵债时向有关机关申请破产等。

股份公司成立以后,董事会就作为一个稳定的机构而产生。董事会的成员可以按章程规定随时任免,但董事会本身不能撤销,也不能停止活动。董事会是公司最重要的决策和管理机构,公司的事务和业务均在董事会的领导下,由董事会选出的董事长、常务董事具体执行。

不可不知的 1000 个财经常识



独立董事

独立董事，是指独立于公司股东且不在公司内部任职，并与公司或公司经营管理者没有重要的业务联系或专业联系，并对公司事务做出独立判断的董事。

独立董事应当按照相关法律法规和公司章程的要求，认真履行职责，维护公司整体利益，尤其要关注中小股东的合法权益不受损害。独立董事应当独立履行职责，不受上市公司主要股东、实际控制人、或者其他与上市公司存在利害关系的单位或个人的影响。独立董事最根本的特征是独立性和专业性。所谓独立性，是指独立董事必须在人格、经济利益、产生程序、行权等方面独立，不受控股股东和公司管理层的限制。所谓专业性是指独立董事必须具备一定的专业素质和能力，能够凭自己的专业知识和经验对公司的董事和经理以及有关问题独立地做出判断和发表有价值的意见。



法人治理结构

法人治理结构是一种对公司进行管理和控制的体系，是公司所有者和经营者相互制约的制度，是现代企业制度中最重要的组织架构。法人治理结构的建立应当遵循法定原则、职责明确原则、协调运转原则和有效制衡原则。按照公司法的规定，法人治理结构由股东会或者股东大会、董事会、监事会和经理四个部分组成。法人治理结构的四个组成部分，都是依法设置的，它们的产生和组成、行使的职权、行事的规则等，在公司法中都有具体的规定。

法人治理结构使公司法人能有效地活动起来，因而很重要，是公司制度的核心。法人治理结构要解决涉及公司成败的两个基本问题：如何保证投资者（股东）的投资回报和企业内各利益集团的关系协调。



房地产泡沫

房地产泡沫也称为楼市泡沫，是指房地产在一个连续的交易过程中陡然涨价，价格严重背离价值，经济中充满了并不能反映物质财富的货币泡沫。房地产泡沫的主要特征有：房地产泡沫是房地产价格波动的一种形态；房地产泡沫具有陡升陡降的特点，振幅较大；房地产泡沫不具有连续性，没有稳定的周期和频率；房地产泡沫主要是由于货币供应量在房地产经济系统中短期内急剧增加造成的。

最早可考证的房地产泡沫是发生于 1923 年 ~ 1926 年的美国佛罗里达房地产泡沫，这次房地产投机狂潮曾引发了华尔街股市大崩溃，并导致了 20 世纪 30 年代的全球经济大危机，最终导致了第二次世界大战的爆发。从 20 世纪 70 年代开始积累，到 90 年代初期破裂的日本地价泡沫，是历史上影响时间最长的房地产泡沫，从 1991 年地价泡沫破灭到现在，日本经济始终没有走出萧条的阴影。从 2007 年开始的次贷危机也与美国房地产泡沫的破裂有关。



放松银根

放松银根是指为阻止经济衰退，通过增加信贷供给，降低贷款利率，促使投资

第七章 不可不知的金融经济学

增加，带动经济增长而采取的货币政策。即中央银行通过减息、降低存款准备金等一系列的措施增加贷款、增大流动资金，从而达到刺激经济增长的目的。

放松银根的措施包括：（1）降低法定准备金率。中央银行降低法定存款准备金率，商业银行则减少上缴中央银行的存款准备金数量，相应增加了本身的贷款规模，再通过存款倍数派生机制，以数倍规模扩大货币供应量，可以刺激有效需求，达到调控经济形势的目的。（2）在公开市场购买债券。中央银行在金融市场（又称公开市场）上购买各种政府债券，如国库券、公债，以及银行机构发行的证券等，更多的现金流入市场，商业银行相应增加了本身的贷款规模。（3）降低再贴现率。再贴现率是中央银行在商业银行以有价证券作抵押向商业银行贷款时的利率。降低再贴现率可以刺激商业银行向中央银行贷更多的款，而商业银行则可增加本身的贷款规模。



非系统风险

非系统风险又称为非市场风险、可分散风险，是指只对某个行业或个别公司的证券产生影响的风险。非系统风险是与整个股票市场、整个期货市场或整个外汇市场等相关金融投机市场波动无关的风险，是指某些因素的变化造成单个股票价格或者单个期货、外汇品种以及其他金融衍生品种下跌，从而给有价证券持有人带来损失的可能性。

非系统风险是由特殊因素引起的，如企业的管理问题、上市公司的劳资问题等。非系统风险只影响某些股票的收益，

是某一企业或行业特有的那部分风险。如房地产业投票，遇到房地产业不景气时就会出现下跌。非系统风险可通过分散投资来加以消除。由于非系统风险属于个别风险，是由个别人、个别企业或个别行业等可控因素带来的，因此，股民可通过投资的多样化来化解非系统风险。



非执行董事

非执行董事，又称为非常务董事，是指不在公司经理层担任职务的董事，是董事的一种，也是构成董事会的成员之一。非执行董事是公司的负责人，但是并不在公司经理层担任日常职务，仅在董事会中对执行董事起着独立第三方监督、检查和平衡的作用，维护公众利益及少数股东权益。

非执行董事的职责是监督管理层、参与制定公司业务及事务上的重大决策、对董事会所面临的上述问题和其他问题发表客观的意见。在履行职责时，非执行董事应确保董事会考虑的是全体股东的利益，而不仅仅是某一派别或某一集团的利益。



复利

复利是指把利息计入本金重复计息，与单利相对应。复利具体是指将整个借贷期限分割为若干段，前一段按本金计算出的利息要加入到本金中，形成增大了的本金，作为下一段计算利息的本金基数，直到每一段的利息都计算出来，加总之后，就得出整个借贷期内的利息。简单来说，复利就是俗称的“利滚利”。

本金为5元，利率为3%，投资年限

不可不知的 1000 个财经常识

为 30 年，那么，30 年后所获得的利息收入，按复利计算公式来计算就是： $5 \times (1 + 3\%)^{30} = 12.14$ （元）。



格雷欣法则

400 多年前，英国经济学家格雷欣发现了一个有趣现象，两种实际价值不同而名义价值相同的货币同时流通时，实际价值较高的货币，即良币，必然退出流通——它们被收藏、熔化或被输出国外；实际价值较低的货币，即劣币，则充斥市场。人们把这种现象称之为格雷欣法则，亦称之为劣币驱逐良币规律。

劣币驱逐良币的格雷欣法则现象不仅在铸币流通时代存在，在纸币流通中也有。大家都会把肮脏、破损的纸币或者不方便存放的镍币尽快花出去，而留下整齐、干净的货币，这也是格雷欣法则的表现。



个人信用报告

个人信用报告是指全面记录个人信用活动，反映个人信用状况的文件，是个人信用信息基础数据库的基础产品。个人信用报告根据信息类别不同，将信用报告内容划分为多个部分，每个部分为一个段，并将每一段进一步划分为多个子段，使结构清晰。个人信用报告由信用报告名称和信用报告内容组成。

信用报告内容包括信用报告头、信用报告主体、信用报告说明三个部分。其中信用报告头主要包括报告编号、报告时间、查询信息等内容；信用报告主体由基本信息、信用交易信息、特殊交易信息、

特别记录、本人声明、查询记录六段组成，主要展示了被征信人的基本信息和信用信息；信用报告说明是对信用报告内容的一些解释信息和征信服务中心对信用报告所涉及的权利和责任的说明。



工资推进通货膨胀

工资推进通货膨胀是指工资过度上涨所造成的成本增加而推动的价格总水平上涨。工资推进通货膨胀是以存在强大的工会组织从而存在不完全竞争的劳动力市场为前提的。工资上涨使得生产成本增长，在既定的价格水平下，厂商愿意并且能够供给的数量减少，从而使得总供给曲线向左上方移动，造成成本推进的通货膨胀。当然，工资推进通货膨胀把通货膨胀的罪责加在工人和工会组织身上，这是错误的，因为工人要求提高工资，往往是受通货膨胀打击和威胁而采取的自卫行动。

针对工资推进通货膨胀的成因，治理对策是紧缩性的收入政策。收入紧缩政策一般包括以下几个方面：确定工资与物价指导线并据以控制每个部门的工资增长率；管制或冻结工资；按工资超额增长率征收特别税等。



公开市场业务

公开市场业务是指中央银行通过买进或卖出有价证券，吞吐基础货币，调节货币供应量的活动，是货币政策工具之一。中央银行买卖证券的目的不是为了盈利，而是为了调节货币供应量。根据经济形势的发展，当中央银行认为需要收缩银根

第七章 不可不知的金融经济学

时,便卖出证券,相应地收回一部分基础货币,减少金融机构可用资金的数量;相反,当中央银行认为需要放松银根时,便买进证券,扩大基础货币供应,直接增加金融机构可用资金的数量。

公开市场业务具有主动性、灵活性和时效性等特点。公开市场业务是目前大多数市场经济国家的中央银行控制货币供给量的重要和常用的工具。



股东表决权

股东表决权又称为股东议决权,是指股东基于股东地位享有的,就股东会、股东大会的议案做出一定意思表示的权利。表决权是股东基于其出资者或股东地位享有的财产权的表现,除非股东依据法律规定持有的股份为无表决权股或者限制表决权股,股东的表决权不得以公司章程或者股东会决议予以剥夺或限制。股东行使表决权的基本原则是一股一票。

由于公司和股东的种类不同,股东出资或持有股份的数额不同,股东行使表决权的具体方式也有所区别。从各国立法来看,股东行使表决权的具体方式主要有亲自行使、书面行使、代理行使、信托行使等几种。



股东大会

股东大会是公司的最高权力机关,由全体股东组成,对公司重大事项进行决策,有权选任和解除董事,并对公司的经营管理有广泛的决定权。股东大会是股东作为企业财产的所有者,对企业行使财产管理权的组织。股东大会既是一种定期或

临时举行的由全体股东出席的会议,又是一种非常设的由全体股东所组成的公司制企业的最高权力机关。企业一切重大的人事任免和重大的经营决策一般都得股东大会认可和批准方才有效。

股东大会是企业经营管理和股东利益的最高决策机关,不仅要选举或任免董事会和监事会成员,而且企业的重大经营决策和股东的利益分配等都要得到股东大会的批准。但股东大会并不具体和直接介入企业生产经营管理。股东大会有法定大会、年度大会和临时大会三种类型。



股东至上理论

股东至上理论是指股东是企业的所有者,企业的财产是由他们投入的实物资本形成的,他们承担了企业的剩余风险,理所当然就应该享有企业的剩余控制权和剩余索取权。股东至上理论的基本理念是管理者服务于股东,股东是公司剩余风险的承担者,股东拥有使用、处置、转让其产权的权力,管理者的目标就是追求股东利益最大化。

股东至上理论具有一定的局限性,包括:(1)企业价值增值的来源不仅仅是股东最初投入的物质资本要素;(2)人力资本是企业价值增值的重要资源,企业职工也与股东一样承担了与企业经营效益相关的风险;(3)经营环境的变化使越来越多的个人和群体的利益受到企业业绩的影响,企业越来越演变为“社会的企业”;(4)股权的分散和流动降低了股东承担的风险,其关注企业的积极性减弱。

不可不知的 1000 个财经常识



股份有限公司

股份有限公司是指由一定人数以上的股东所发起，全部资本划分为若干等额股份，股东就其所认股份对公司负有限责任，股票一般可以在社会上公开发行和自由转让的股份公司，是公司组织形式之一。股份有限公司可以促进资金的横向融通和经济的横向联系，提高资源配置的总体效益。

依设立方式的不同可将股份有限公司分为发起设立的股份有限公司与募集设立的股份有限公司；依公司股票是否上市为标准，可将股份有限公司分为上市公司与非上市公司；依公司股份是否由中外股东共同持有为标准，可将股份有限公司分为中外合资股份有限公司及中资股份有限公司。



股份制

股份制也称为股份经济，是指以入股方式把分散的、属于不同人所有的生产要素集中起来，统一使用，合伙经营，自负盈亏，按股分红的一种经济组织形式，也是企业财产所有制的一种形式。股份制的基本特征是生产要素的所有权与使用权分离，在保持所有权不变的前提下，把分散的使用权转化为集中的使用权。股份制是商品经济发展到一定程度的产物。股份制的基本特征是生产要素的所有权与使用权分离，在保持所有权不变的前提下，把分散的使用权转化为集中的使用权。

改革开放以来，随着经济市场化的不断发展，股份制成为我国公有制的主要实现形式，股份制将在社会主义发展新阶段

中起重要的作用，我国公有制中蕴藏的巨大生产力将会得到进一步解放和发展。



股份制商业银行

股份制商业银行是指采取股份制形式的现代企业组织架构，按照商业银行的运营原则，高效决策，灵活经营，建立了科学的管理机制和市场化的管理模式的银行。中国通过银监会批准成立的股份制银行包括：招商银行、华夏银行、光大银行、兴业银行、中信银行、民生银行、交通银行、上海浦东发展银行、广东发展银行、深圳发展银行、恒丰银行、渤海银行、中国邮政储蓄银行、北京银行、天津银行、上海银行、南京银行、浙商银行、徽商银行、江苏银行、盛京银行、宁波银行、大连银行、富滇银行、海峡银行、深圳平安银行。

我国第一家股份制商业银行——招商银行成立于1987年4月8日，总行设在深圳。目前，我国已经初步形成多层次、多类型的金融机构体系。股份制商业银行已经成为我国商业银行体系中一支富有活力的生力军，成为银行业乃至国民经济发展不可缺少的重要组成部分。



国内结算

国内结算是指在中华人民共和国境内的单位、个人在社会经济活动中使用汇票、本票、支票、汇兑、托收承付、委托收款、国内信用证等结算方式进行货币给付及其资金清算的行为。客户在办理国内结算时，主要使用票据、银行卡、汇兑、托收承付、委托收款等方式进行货币支付

第七章 不可不知的金融经济学

及资金清算。人民银行总行负责制定统一的支付结算制度,各银行可以在此基础上结合本行情况,制定具体管理实施办法。

国际结算与国内结算的区别包括:(1)货币的活动范围不同,国内结算在一国范围内,国际结算是跨国进行的;(2)使用的货币不同,国内结算使用同一种货币,国际结算则使用不同的货币;(3)遵循的法律不同,前者遵循同一法律,后者遵循国际惯例或根据当事双方事先协定的仲裁法。



黄金非货币化

黄金非货币化是指取消黄金的货币职能,使其与货币完全脱离联系,重新成为单纯商品的趋势。黄金非货币化问题是在第二次世界大战后美元危机频繁爆发,以美元和黄金为中心的国际货币体系崩溃后产生的。

美国竭力主张削弱乃至取消黄金在国际货币体系中的作用,贯彻实行黄金非货币化。美国力主黄金非货币化主要目的是不再用黄金去收回国际市场上数千亿美元游资,而是绕开黄金,直接凭借其经济实力,重建失去的美元霸权地位。在中国,学术界关于黄金非货币化问题存在着两种相反的观点。一种观点认为,黄金已不再是世界货币,而且不再是决定货币汇率的主要因素;另一种观点认为,黄金实际上只是被人为地非货币化,尽管如此,它仍然维持其世界货币地位,在不远的将来还有可能发生黄金再货币化。



货币供应量

货币供应量,是指一国在某一时期内

为社会经济运转服务的货币存量,它由包括中央银行在内的金融机构供应的存款货币和现金货币两部分构成。世界各国中央银行货币估计口径不完全一致,但划分的基本依据是一致的,即流动性大小。

所谓流动性,是指一种资产随时可以变为现金或商品,而对持款人又不带来任何损失。货币的流动性程度不同,在流通中的周转次数就不同,形成的货币购买力及其对整个社会经济活动的影响也不一样。

参照国际通用原则,根据我国实际情况,中国人民银行将我国货币供应量指标分为以下四个层次:M0表示流通中的现金; $M1 = M0 + \text{企业活期存款} + \text{机关团体部队存款} + \text{农村存款} + \text{个人持有的信用卡类存款}$; $M2 = M1 + \text{城乡居民储蓄存款} + \text{企业存款中具有定期性质的存款} + \text{外币存款} + \text{信托类存款}$; $M3 = M2 + \text{金融债券} + \text{商业票据} + \text{大额可转让存单等}$ 。



货币幻觉

货币幻觉是指人们只对货币的名义价值做出反应,而忽视其实际购买力变化的一种心理错觉。货币幻觉是由美国经济学家欧文·费雪于1928年提出来的。

货币幻觉告诉人们,理财的时候不应该只把眼睛盯在哪种商品价格降或是升了,花的钱多了还是少了,而应关注研究钱的购买力和潜在价值,只有这样,才能真正做到精打细算。此外,货币幻觉也会出现在货币政策制定过程中。一般地,货币政策的作用有两方面:一是产出效应,另一是价格效应。如果扩张性货币政策是以通货膨胀来换取产出增长,我们说这种

不可不知的 1000 个财经常识

政策有着暂时的“货币幻觉”。货币幻觉一旦消失，就全部转化为通货膨胀。



货币回笼

货币回笼是指国民经济各部门向银行存入现金的过程。积极组织现金回笼，可以收回流通中过多的货币量，保证市场现金流通量同消费品供应量相适应，有利于货币流通的稳定。

货币回笼主要表现为：（1）商品回笼，出售商品而收回货币；（2）财政回笼，征收税款而收回货币；（3）服务回笼，提供有偿服务而收回货币；（4）信用回笼，通过储蓄、发放债券和收回贷款而收回货币。

货币回笼的数额、结构、速度和水平，反映一国的物质文化生活水平、市场商品劳务的供应状况。货币回笼增加表明流通中现金数额减少；回笼不足或回笼过旺，则表明经济运行中存在某些失衡和失调的因素，它可以为宏观经济调控提供不间断的动态信息。



货币市场

货币市场又称为“短期金融市场”，是指将期限在一年以内的金融工具作为交易媒介进行短期资金融通的场所。货币市场的参与者众多，资金供应者包括中央银行、商业银行、工商企业、政府及有关机构、投资机构、外国金融机构和个人等，资金需求者包括商业银行、工商企业、政府及有关机构、交易商和经纪商等。根据交易对象的不同，货币市场可分为同业拆借市场、短期国债市场、票据市场、可转

让大额定期存单市场和回购协议市场等。

货币市场的特点是：（1）交易期限短；（2）所交易的工具有较强的流动性；（3）风险性相对较低。货币市场的作用是：（1）调节短期资金余缺，优化资金配置，促进资金流动；（2）为各种信用形式的发展创造了条件；（3）传导货币政策，为政府的宏观调控提供条件和场所。



货币政策时滞

货币政策时滞是货币政策从制定到获得主要的或全部的效果所必须经历的一段时间。货币政策时滞是影响货币政策效应的重要因素。

在货币政策操作中，存在三种时滞：（1）内部时滞。是指货币当局从下定调节决心，到具体政策方案出笼的过程。内部时滞由认识时滞和行政时滞构成。（2）外部时滞。是指用货币当局选定的政策工具对货币存量进行调节进而影响总需求水平及目标变量的过程。在正常情况下，外部时滞总要长于内部时滞。（3）中间时滞。是指货币当局选定的工具变量在货币金融市场上起作用的过程，这个过程的结果表现为中间指标在不同时点的变动。



积极财政政策

积极财政政策是指通过减税和增加财政支出等措施以增加和刺激社会总需求的一种政策，实质上就是扩张性财政政策。减税可以增加民间的可支配收入，在财政支出规模不变的情况下，也可以扩大社会总需求；财政支出是社会总需求的直接构成因素，增加财政支出会直接增加社会总

第七章 不可不知的金融经济学

需求。积极财政政策的特点是：(1) 政策的阶段性；(2) 政策的定向性；(3) 政策的复合性。

积极财政政策在拉动经济增长的同时也可能对经济产生不利影响，如挤出私人投资、导致政府对经济干预过多等。防范积极财政政策不利影响的对策是：(1) 积极财政政策目标确定为保证国民经济可持续发展；(2) 积极财政政策的重心应为改善供给；(3) 正确认识财政政策在国民经济可持续发展中的地位 and 作用；(4) 需要其他经济政策及经济制度的密切配合。



挤出效应

挤出效应是指扩张性财政政策所引起的利率上升、挤占私人投资、抑制总需求等现象。

影响挤出效应的因素有：支出乘数的大小、投资需求对利率的敏感程度、货币需求对产出水平的敏感程度以及货币需求对利率变动的敏感程度等。其中，支出乘数、货币需求对产出水平的敏感程度及投资需求时利率变动的敏感程度与挤出效应成正比，而货币需求对利率变动的敏感程度则与挤出效应成反比。

减少挤出效应的对策是：(1) 政府宏观经济政策的方向要一致；(2) 政府应努力避免与民争利、与民争投资；(3) 增强居民收入增长的预期；(4) 大力鼓励民间投资，扩大民间投资的规模和范围。



监事会

监事会是公司的常设机构，又称公司监察委员会。监事会在股东大会领导下，

负责监督公司的日常经营活动以及对董事、经理等人员违反法律、章程的行为予以纠正。

监事会由全体监事组成。监事须经股东大会选出，可以是股东、公司职工，也可以是非公司专业人员。公司的董事长、副董事长、董事、总经理、经理不得兼任监事。监事的任期最长不超过三年，但可连选连任。监事必须是自然人。

监事会的职权主要包括：(1) 检查公司财务；(2) 对公司董事、总裁、副总裁、财务总监和董事会秘书执行公司职务时违反法律、法规或《公司章程》的行为进行监督；(3) 核对董事会拟提交股东大会的财务资料。



金融工程

金融工程包括创新型金融手段与金融工具的设计、开发和实施，以及创造性地解决金融问题。

金融工程的核心在于对新型金融产品或业务的开发设计，根本目的在于提高效率。金融工程的内容具体包括：(1) 新型金融工具的创造，如第一个互换合约、创造第一个零息债券等；(2) 对已有工具的发展应用，如把期权交易应用于新的领域，发展出众多衍生产品等；(3) 把已有的金融工具和手段运用组合分解技术，创造出新的金融产品，如期货期权，新的财务结构的构造等。

我国发展金融工程的思路是：加快金融体制改革和鼓励金融机构的创新；加强信息基础设施建设，引进金融工程理论和技术，培养金融工程人才；变革金融机构组织结构和管理素质。

不可不知的 1000 个财经常识



紧缩性财政政策

紧缩性财政政策是宏观财政政策的类型之一，是指通过增加财政收入或减少财政支出以抑制社会总需求增长的政策。由于增收减支的结果集中表现为财政盈余，因此，紧缩性财政政策也称盈余性财政政策。

紧缩性财政政策是国家通过财政分配活动抑制或压缩社会总需求的一种政策行为。它往往是在已经或将要出现社会总需求大大超过社会总供给的趋势下采取的。它的典型形式是通过财政盈余压缩政府支出规模。财政收入构成社会总需求的一部分，因而财政盈余意味着将一部分社会总需求冻结不用，从而达到压缩社会总需求的目的。



经济过热

实际增长率超过了潜在增长率叫经济过热，它的基本特征表现为总需求超过总供给，由此引发物价指数的全面持续上涨。经济过热可以分为消费推动型经济过热和投资推动型经济过热。由于居民消费旺盛而导致的经济过热称为消费推动型经济过热；投资推动型经济过热，亦即过度投资，它包含两方面的意思：第一，投资项目完工后，生产的产品没有预期的市场需求，产品大量堆积，资金无法收回，导致生产资料的严重浪费；第二，投资规模铺开的过大，以至于超过了财力负担能力，使得投资不能按预定计划完成，无法形成预期的生产能力。

判断经济过热的标志是：（1）固定资产投资增长速度连续几年明显快于 GDP 的

增长；（2）能源原材料供应紧张，价格上升太快；（3）产能过剩、产品积压。（4）资源环境压力增大，安全生产事故时有发生。



扩张性财政政策

扩张性财政政策又称膨胀性财政政策，是指国家通过财政分配活动刺激和增加社会总需求的一种政策行为。扩张性财政政策主要通过增加政府支出、减税以扩大财政赤字的财政分配方式，增加和刺激社会总需求。

扩张性财政政策最典型的方式是通过财政赤字扩大政府支出的规模。当经济生活中需求不足时，运用扩张性财政政策可以使社会总需求与总供给的差额缩小以达到平衡；当经济生活中总需求与总供给平衡时，扩张性财政政策会使社会总需求超过总供给；当经济生活中社会总需求超过总供给时，扩张性财政政策使总供给和总需求之间的差额进一步扩大。

2008 年，我国面对由美国次贷危机引发的全球性金融危机给我国经济发展带来的影响，中央政府采取的扩大内需、增加政府投资的政策就是扩张性财政政策。



利率市场化

利率市场化是指把利率的决定权交给市场，通过市场和价值规律机制，自行决定利率的过程。利率市场化包括利率决定、利率结构、利率传导和利率管理的市场化。在利率市场化的条件下，如果市场竞争充分，则任何单一的市场主体都不能成为利率的单方面决定者。

第七章 不可不知的金融经济学

利率市场化的过程是一个培育金融市场由低水平向高水平转化的过程，同时，利率市场化对完善金融体制建设也具有重要作用。利率市场化一直是我国金融界的热点问题之一。经国务院批准，从2000年开始，改革我国外币利率管理体制：放开外币贷款利率，由我国的金融机构根据国际金融市场利率的变动情况、风险差异以及资金成本等因素，自行确定各种外币贷款利率以及结息方式。我国利率改革的目标是最终实现利率市场化。



两权分离理论

两权分离是指资本所有权和资本使用权的分离。也就是说，所有者拥有的资产不是自己管理运作，而是委托他人完成管理运作任务。

两权分离理论是由米恩斯和贝利提出的。米恩斯和贝利在1932年出版的《现代公司与私有产权》一书中，分析了美国200家大公司的管理方式，发现这些大公司大部分是由高级管理人员控制的。由此得出结论：现代公司已经发生了“所有与控制的分离”，即公司实际上已由职业经理组成的“控制者集团”所控制。两权分离理论是随着股份公司的产生而产生的，顺应了管理专业化的趋势，具有进步意义。



零存整取定期存款

零存整取定期存款是一种每月按约定数量的款项存储，按约定时间一次提取本息的定期储蓄。零存整取定期储蓄适应工资收入较低，每月节余有限或者有计划每

月存进一些钱，到期进行购买高档耐用消费品的家庭。零存整取定期存款一般五元起存，每月存入一次，中途如有漏存，应在次月补齐，存期分为一年、三年、五年。计息按实存金额和实际存期计算。

零存整取定期存款有两个特点，第一，可积少成多，积零为整，可“强制”自己存款，培养理财习惯，适合那些有固定收入但节余不多的存款。第二，可提前支取，储户提前支取时的手续比照整存整取定期储蓄存款有关手续办理。



卢卡斯批判

卢卡斯批判是指经济学家卢卡斯对传统凯恩斯主义经济学提出的批评和修正。卢卡斯认为传统凯恩斯政策分析没有充分考虑到政策变动对人们预期的影响。他指出，人们对将来的事态做出预期时，会考虑过去和现在的事件对将来的影响，并且根据所得到的结果而改变他们的行为，以便取得最大的利益。行为的改变会使经济模型的参数发生变化，而参数的变化又是难以衡量的，因此凯恩斯主义用经济模型很难评价经济政策的效果。

卢卡斯批判可以分做两个部分：首先，卢卡斯认为任何政策都是政府与私人部门之间的博弈。其次，卢卡斯从理论上解释了战后出现的持续繁荣与凯恩斯政策的关系。卢卡斯认为市场中噪音太多，使私人听不清信号放弃行动，使政府相当于在与一个完全被动的机器博弈，所以很轻易实行最优控制以达到预期效果，即凯恩斯政策短期内有效。但是当人们反复听取信号，终于清楚了政府意图时，博弈就又回到主动的理性人之间的博弈了。

不可不知的 1000 个财经常识



民间借贷

民间借贷是指公民之间、公民与法人之间、公民与其他组织之间的借贷。狭义的民间借贷是指公民之间依照约定进行货币或其他有价证券借贷的一种民事法律行为。广义的民间借贷除上述内容外，还包括公民与法人之间以及公民与其他组织之间的货币或有价证券的借贷。现实生活中通常指的是狭义上的民间借贷。民间借贷是民间资本的一种投资渠道，是民间金融的一种形式。根据《合同法》第二百一十一条规定：“自然人之间的借款合同约定支付利息的，借款的利率不得违反国家有关限制借款利率的规定”。同时根据最高人民法院《关于人民法院审理借贷案件的若干意见》的有关规定：“民间借贷的利率可以适当高于银行的利率，但最高不得超过银行同类贷款利率的四倍”。



平均消费倾向

平均消费倾向又称消费倾向，是指消费在收入中所占的比重。例如，某个国家的国民收入为 2 万亿元，其中消费支出为 1 万亿元，则平均消费倾向就是 0.5。如果一个经济体的平均消费倾向过大，这意味着这个经济体将大部分产品用于消费而不是投资，可能会导致经济增长速度减缓；如果一个经济体的平均消费倾向过小，这意味着这个经济体将大部分产品用于投资而不是消费，可能会导致生活质量改善缓慢。所以，消费和投资应当均衡增长。

从短期来看，平均消费倾向是递减的，因为随着收入的增加，消费也在增

加，但是消费增长的幅度要小于收入增长的幅度。从长期来看，平均消费倾向是比较稳定的，收入对消费结构的影响，取决于收入水平与消费结构的关系。



软着陆

软着陆是航天器经专门减速装置减速后，以一定的速度安全着陆的一种着陆方式。在经济学中，软着陆是指在国民经济的运行经过一段过度扩张之后，平稳地回落到适度的增长区间内。

经济软着陆是相对于大起大落方式的硬着陆而言的。一般来说，当经济增长速度过快，出现了严重的通货膨胀时，一国就要利用紧缩性政策来压制通货膨胀，这时候社会总需求会下降从而经济速度增长变缓或者出现负增长，这就可以形象地称为经济“着陆”。如果一国较好的实行了紧缩政策，使得过快增长的经济速度平稳的下降到一个合适的比例，而没有出现大规模的通货紧缩和失业，就可以叫做经济软着陆。但是，如果一国实行的政策过紧，出现大幅度通胀后，紧接着会出现大规模的通货紧缩，导致失业增加，经济速度下滑过快，这可以叫做经济硬着陆。



上海证券交易所

上海证券交易所，是我国大陆两所证券交易所之一，位于上海浦东新区。上海证券交易所成立于 1990 年 11 月 26 日，开业于 1990 年 12 月 19 日。上证所归属中国证监会直接管理，是不以营利为目的的法人。上海证券交易所秉承“法制、监管、自律、规范”的八字方针，致力于创造透

第七章 不可不知的金融经济学

明、安全、开放、高效的市场环境，切实保护投资者权益。上海证券交易所的主要职能是：制定证券交易所的业务规则；提供证券交易的场所和设施；接受上市申请，安排证券上市；对会员、上市公司进行监管；组织、监督证券交易；管理和公布市场信息。

上海证券交易所采用电子竞价交易方式，所有上市交易证券的买卖均须通过电脑主机进行公开申报竞价，由主机按照价格优先、时间优先的原则自动撮合成交。



深圳证券交易所

深圳证券交易所是我国大陆两大证券交易所之一。深圳证券交易所成立于1990年12月1日。深圳证券交易所是由中国证监会直接监督管理，为证券集中交易提供场所和设施，组织和监督证券交易，实行自律管理的法人。深圳证券交易所努力创造公开、公平、公正的市场环境，致力于多层次证券市场的建设。深圳证券交易所的主要职能是：制定本所业务规则；提供证券交易的场所和设施；接受上市申请、安排证券上市；组织、监督证券交易；管理和公布市场信息；对会员和上市公司进行监管；中国证监会许可的其他职能。深圳证券交易所对建立现代企业制度、优化资源配置、推动经济结构调整、传播市场经济知识，起到了十分重要的促进作用。



市净率

市净率指的是每股股价与每股净资产的比率。市净率的计算方法是：市净率 = 股票市价 / 每股净资产。其中净资产包括公

司资本金、资本公积金、资本公益金、法定公积金、任意公积金、未分配盈余等。

市净率可用于投资分析，一般来说市净率较低的股票，投资价值较高，相反，则投资价值较低；但在判断投资价值时除了考虑市净率，还要考虑当时的市场环境以及公司经营情况、盈利能力等因素。市净率能够较好地反映出“有所付出，即有回报”，它能够帮助投资者寻求哪个上市公司能以较少的投入得到较高的产出，对于大的投资机构，它能帮助其辨别投资风险。



市盈率

市盈率指在一个考察期（通常为12个月的时间）内，股票的价格和每股收益的比例。投资者通常利用该比例值估量某股票的投资价值，或者用该指标在不同公司的股票之间进行比较。但是用市盈率衡量一家公司股票并非总是正确，因为市盈率只能说明上市公司过去的业绩，并不代表公司未来的发展。

市盈率的计算公式是：市盈率 = 普通股每股市场价格 ÷ 普通股每年每股盈利。假设某股票的市价为24元，而过去12个月的每股盈利为3元，则市盈率为 $24 \div 3 = 8$ 。一般来说，市盈率为负数时，表明公司盈利为负；市盈率在0至13之间时，表明股票价值被低估；市盈率在14至20时为正常状态；市盈率在21至28时，表明股票价值被高估；市盈率在28以上时，表明股市出现投机性泡沫。



速动比率

速动比率是企业速动资产与流动负债

不可不知的 1000 个财经常识

的比率。其中速动资产包括货币资金、短期投资、应收票据、应收账款、其他应收款项等，而流动资产中存货、预付账款、待摊费用等则不应计入速动资产。速动比率的计算公式是：速动比率 = (流动资产 - 存货 - 待摊费用) / 流动负债总额 × 100%。速动比率衡量企业流动资产中可以立即变现用于偿还流动负债的能力。

速动比率的高低能直接反映企业短期偿债能力的强弱，它是对流动比率的补充，并且比流动比率更加直观可信。速动比率一般应保持在 100% 以上。



通货紧缩

通货紧缩又称通货收缩，是指市场中货币供应量少于流通领域对货币的需求量从而引起的货币升值，使得商品和劳务的货币价格总水平持续下跌的现象。也就是我们日常生活中所说的“钱变得值钱了”。

通货紧缩是通货膨胀的反义词，通货紧缩对经济与民生的杀伤力比通货膨胀更厉害。通货紧缩是指物价水平、货币供应量和经济增长率三者同时持续下降。当货币紧缩时，市场上的货币减少，购买能力上升，导致物价的下跌；长期的货币紧缩会抑制投资和生产，造成失业率的上升和经济的衰退。通货紧缩导致实质债务加重，贷款人减少开支、出售资产，造成企业获利下降并降低劳工成本；同时贷款人收入与资产价格下降，使得贷款人实际贷款增加和经济需求减少，并形成恶性循环。



通货膨胀

通货膨胀是指整体物价水平普遍的、

持续性上升。通货膨胀是指货币的购买力下降，也就是我们日常生活中所说的“钱变得不值钱了”。

通货膨胀的类型主要有：(1) 温和的通货膨胀。温和的通货膨胀是指通货膨胀率基本保持在 2% - 3%。在经济发展过程中，存在温和的通货膨胀能像润滑油一样刺激经济的增长，但一定要控制在 5% 以内；(2) 疾驰的通货膨胀。疾驰的通货膨胀是一种不稳定的、迅速恶化的通货膨胀，通货膨胀率一般在两位上以上。(3) 恶性的通货膨胀。这种通过膨胀率一般在三位数以上，一旦发生将完全失控，最终导致社会物价的持续飞速上涨。(4) 隐蔽的通货膨胀，又称为受抑制的通货膨胀、抑制型的通货膨胀。隐蔽的通货膨胀是指社会经济中存在着通货膨胀的压力或潜在的危机，但由于政府实施了价格管制政策，使得通货膨胀没有真正的显现出来。但是，如果政府解除或放松价格管制，通货膨胀立刻发生。



通货膨胀惯性

通货膨胀惯性又称通货膨胀粘性，是指在受到随机扰动的冲击之后，通货膨胀偏离通货膨胀均衡状态后会持续一定的时间，而不是立刻恢复到均衡。通货膨胀偏离均衡状态持续的时间越长，则通货膨胀的惯性越大。由于通货膨胀惯性的存在，政府抑制通货膨胀的措施并不能立刻产生效果，而是存在一定的滞后性。

通货膨胀惯性产生的原因主要有：

(1) 工资及价格粘性导致通胀政策的调整具有一定的惯性；(2) 通胀的调整速度受市民对通货膨胀预期的变化或对货币政策

第七章 不可不知的金融经济学

信心的影响；(3) 影响通胀调整的重要因素是随机冲击的性质与程度；(4) 货币政策产生效应需要一定的时间。



通货膨胀预期

通货膨胀预期是指人们已经预计到通货膨胀要来，做好准备以避免通货膨胀造成的损害。通货膨胀预期本身就会加速通货膨胀的到来，是导致通货膨胀的重要原因。之所以如此，是因为当消费者或投资者预计有强烈的通货膨胀的时候，就会改变消费者或投资者的消费或投资行为，加剧通货膨胀，并可能造成通货膨胀的螺旋式的上升。通货膨胀预期导致的对产品和资产的需求会导致此类产品价格加速上涨。如果这些产品的价格形成上涨趋势，会进一步加剧通货膨胀预期，再次加大购买需求，导致通货膨胀的螺旋式上升。



稳健的货币政策

稳健的货币政策是指根据经济变化的形势来调整政策取向：当经济出现衰退时，货币政策偏向于扩张；当经济出现过热时，货币政策偏向于紧缩。稳健的货币政策反映到物价上是维持物价的基本稳定。

具有中国特色的稳健的货币政策是1998年以后逐渐形成的。中国实行的稳健货币政策，其主要内容是：以币值稳定为目标，正确处理防范金融风险与支持经济增长的关系，在提高贷款质量的前提下，保持货币供应量适度增长，支持国民经济持续快速健康发展。从总体上看，我国近几年稳健的货币政策取得了明显效果。我国执行稳健货币政策的手段主要有：提高

存款准备金率；进行公开市场操作和利用利率手段。



系统风险

系统风险又称市场风险、不可分散风险，是指由于某些因素的变化和影响，导致股市上所有股票价格的下跌，从而导致股票持有人损失可能性。系统风险带来的影响面一般都比较广，且是上市公司无法控制的，因为系统风险是由企业外部的因素引起的。

系统风险主要特征是：(1) 由共同因素引起的：如利率、通货膨胀、能源危机、经济周期、政权更迭、战争等；(2) 对所有的股票持有者都有影响；(3) 无法通过分散投资等措施加以消除。系统风险的常见来源包括：经营环境的恶化、利率的提高、税收政策的改变以及盲目从众的投资行为等。



信用紧缩

信用紧缩又称抽紧银根，是指政府或者银行有意识地压缩信用规模的一种经济行为。当出现信用膨胀危险的时候，政府或者银行常常适当地采取信用紧缩措施，因为紧缩信用可以压缩过多的社会购买力，降低需求，促使供求恢复平衡。但是，如果信用紧缩过度，就会导致流通中的货币得不到满足，最终会影响整个国民经济的发展。

中央银行实行信用紧缩货币政策的手段主要有：(1) 提高法定准备率，收缩贷款，抑制企业投资，缩小总需求；(2) 提高贴现率，缩小商业银行贷款能力，抑制

不可不知的 1000 个财经常识

企业投资，减少总需求；(3) 进行公开市场业务卖出政府债券，减少货币供应量，缩小总需求。除此之外，中央银行还采取直接的数量限制，如选择性信用控制、窗口指导等。



信用卡

信用卡有广义信用卡和狭义信用卡之分。广义信用卡是指凡能够为持卡人提供信用证明、持卡人可凭卡消费、购物或享受特定服务的特制卡片，具体包括借记卡、储蓄卡、贷记卡、准贷记卡、支票卡、提款卡及赊账卡等。狭义的信用卡主要是指由银行或其他财务机构发行的贷记卡，这种信用卡不需要预先存款，可以直接贷款消费，这是先消费后还款的信用卡。

一般情况下，具有完全民事行为能力、年满 18 周岁、具有一定直接经济来源的公民，或没有直接经济来源的在校大学生，都可以向发卡行申请信用卡。申请方式是通过填写信用卡申请表，提交证件复印件或证明等给发卡行。申请人授权发卡行或相关部门调查申请人的相关信息，并提交信息真实性的声明和发卡行的隐私保护政策等，最后申请人要亲笔签名。



信用膨胀

信用膨胀是指银行信用提供的货币量超过商品流通中对货币需要量，从而引发通货膨胀的一种经济现象。在纸币流通条件下，如果对信用的扩大没有得到有效地控制，就容易出现信用膨胀。信用膨胀与通货膨胀密切相关，信用膨胀是通货膨胀的必然后果，通货膨胀也是通过信用膨胀

的途径实现的，因为信用消长的同时也必然导致流通中货币数量的消长。

在我国，出现信用膨胀的途径主要有：(1) 发放过多的用于固定资产投资方面的长期贷款；(2) 存在大量无商品保证的贷款；(3) 大量的财政借款和透支。



虚拟经济

虚拟经济是相对于实体经济的一个概念，虚拟经济是经济虚拟化的必然产物，是市场经济高度发达的产物。随着虚拟经济迅速发展，其规模已超过实体经济。

虚拟经济的特征主要有：(1) 高度流动性：虚拟经济是对虚拟资本的持有与交易活动，相对于实体经济而言，虚拟经济的流动性很高；(2) 不稳定性：虚拟经济具有虚拟性，使得各种虚拟资本在市场买卖过程中，价格的决定没有严格的遵循价值规律，相对实体经济而言，虚拟经济具有较强的不稳定性；(3) 高风险性：虚拟资本投资是一项风险较高的投资，特别是随着对冲基金、风险投资基金等投机性资金的介入，进一步加剧了虚拟经济的高风险性；(4) 高投机性：投机性游资比较容易光顾虚拟经济市场，通过短期投机，牟取暴利。



虚拟资本

虚拟资本是信用制度和货币资本化的产物，同时，虚拟资本是伴随着货币资本化的过程而出现的。虚拟资本有狭义和广义两种含义。狭义的虚拟资本是指股票、债券等有价值证券形成的资本。广义的虚拟资本是指银行的借贷信用、名义存款准备

第七章 不可不知的金融经济学

金、有价证券以及票据等形成的资本的总称。广义的虚拟资本既包括以有价证券作为载体，所代表的资本价值的不确定性；也包含以运用资本的权利作为载体，所代表的所有权归属的不确定性。

虚拟资本市场价值的变动有着独特的运动形式：(1) 虚拟资本的市场价值由有价证券的定期收益和利率决定；(2) 虚拟资本的市场价值与利率成反比，与定期收益成正比；(3) 虚拟资本价格的波动，既受有价证券的供求的影响也受货币供求的影响。



需求拉动型通货膨胀

需求拉动型通货膨胀又称超额需求拉动通货膨胀、菲利普斯曲线型通货膨胀。需求拉动型通货膨胀是凯恩斯最先提出的，凯恩斯认为当总需求超过总供给时，就会拉开“膨胀性缺口”，使得物价水平普遍上涨。简单地讲，需求拉动型通货膨胀就是以过多的货币追求过少的商品。财政赤字、信用膨胀、投资需求膨胀和消费需求膨胀常常会导致需求拉动型通货膨胀的出现。

在实际的经济生活中，实现充分就业时，表明资源获得最优化利用。但是，如果总需求继续增加，可是又没有闲置的机器设备和可利用的资源，这样需求不仅不能促进产量增加还会引起物价的上涨，产生通货膨胀。这就是需求拉动型通货膨胀产生的原理。



压力测试

在金融风险管理领域里，压力测试是指将金融机构或资产组合置于某一特定的

极端情境下，如经济增长骤减、失业率快速上升到极端水平、房地产价格暴跌等异常的市场变化，然后测试该金融机构或资产组合在这些关键市场变量突变的压力下的表现状况，看是否能经受得起这种市场的突变。压力测试通常包括信用风险、市场风险、操作风险和其他风险等方面的内容。压力测试中，商业银行应考虑不同风险之间的相互作用和共同影响。压力测试包括敏感性测试和情景测试等具体方法。

压力测试能够帮助商业银行充分了解潜在风险因素与银行财务状况之间的关系，深入分析银行抵御风险的能力，形成供董事会和高级管理层讨论并决定实施的应对措施，预防极端事件可能对银行带来的冲击。压力测试也能够帮助银监会充分了解单家银行和银行业体系的风险状况和风险抵御能力。



银根紧缩

银根指的是市场上货币周转流通的情况，紧缩银根就是指减少流通中的货币量。当市场需要的货币少而实际流通的货币过多时，中央银行就会采取一系列措施减少流通中的货币量，即采取银根紧缩的政策。紧缩银根的政策包括：提高存款准备金率、提高中央银行基准利率、调高再贴现率、卖出国债或外汇等等。银根紧缩不仅对固定资产大规模过度增长起到控制作用，也能够对低水平的重复建设起到制止作用。银根紧缩还会影响股市的资金供应，投资者会减少投资甚至撤回投资。

不可不知的 1000 个财经常识



隐蔽型通货膨胀

隐蔽型通货膨胀又称受抑制的通货膨胀、抑制型通货膨胀或抑制性通货膨胀，是指社会经济中存在着通货膨胀的压力或潜在的价格上升危机，但由于政府实施了严格的价格管制政策，物价水平的上涨并没有完全通过公开的物价指数上涨表现出来。在隐蔽型通货膨胀条件下，一旦政府解除或放松价格管制措施，经济社会就会发生通货膨胀，所以这种通货膨胀并不是不存在，而是一种隐蔽的通货膨胀。在隐蔽型通货膨胀条件下，由于总供给小于总需求，会出现商品普遍短缺、有价无货、凭票证供应、黑市猖獗等现象。



硬着陆

硬着陆是指采用强力的财政政策和货币政策在较短的时间内通过牺牲较多的国民收入将通货膨胀率降到正常水平。如果一国实行的宏观政策过于激进，出现大幅度通货膨胀后紧接着会出现大规模的通货紧缩，导致失业增加，经济速度下滑过快，这就是硬着陆。硬着陆的优点是重拳出击，立竿见影；缺点是经济震动较大，通常有很大的副作用。

宏观政策的制定者应当统筹规划，制定恰当的财政政策和货币政策，防止经济的大起大落，熨平经济周期，尽量避免经济硬着陆，争取实现经济的软着陆。但是在特殊时期，为了特定的经济目的，有时候也需要硬着陆这剂猛药使经济回到正常轨道。



再保险

再保险也称分保，是保险人在原保险合同的基础上，通过签订分保合同，将其所承保的危险责任的一部分或全部向其他保险人进行保险的行为。在保险人之间建立了再保险关系之后，原保险人将危险责任的一部分或全部转嫁给了再保险人，那么原保险人也需向再保险人支付一部分保险费。当保险事故发生后，投保人或被保险人提出赔偿请求时，原保险人必须严格按照原保险合同的规定履行赔偿，而不得以再保险人未支付赔款为理由，拖延或拒付赔款。再保险人也必须按再保险合同规定的内容，履行职责，也不能因原保险人没有赔付而拒绝摊付赔款。

按责任限制分类，再保险可分为比例再保险和非比例再保险。而按照安排方式分类，再保险可分为临时再保险、合同再保险和预约再保险。再保险最早产生于欧洲海上贸易发展时期。1370 年 7 月在意大利热内亚签订了第一份再保险合同。



再贴现

再贴现又称重贴现，是指中央银行通过买进商业银行持有的已贴现但尚未到期的商业汇票，向商业银行提供融资支持的行为。对中央银行而言，再贴现是买进商业银行持有的票据，流出现实货币，扩大货币供应量的行为。对商业银行来说，再贴现是出让已贴现的票据，解决一时资金短缺的行为。再贴现业务是中央银行调节货币供应量的重要手段。中央银行可以通过提高或降低再贴现率来影响金融机构向中央银行借款的成本，从而影响货币供应

第七章 不可不知的金融经济学

量和其他经济变量。

再贴现作为西方中央银行传统的三大货币政策工具（公开市场业务、再贴现、存款准备金）之一，不仅影响商业银行筹资成本，限制商业银行的信用扩张，控制货币供应总量，而且可以按国家产业政策的要求，有选择地对不同种类的票据进行融资，促进结构调整。



再贴现政策

再贴现政策是指中央银行通过制订或调整再贴现利率来干预和影响市场利率及货币市场的供应和需求，从而调节市场货币供应量的一种货币政策。再贴现政策是中央银行最早拥有的货币政策。再贴现政策会规定再贴现票据的种类、再贴现业务的对象、再贴现率、再贴现业务管理等具体内容。

再贴现政策能影响商业银行的资金成本和超额准备金，从而影响商业银行的融资决策，使其改变放款和投资活动；能产生告示效果，通常能表明中央银行的政策意向，从而影响到商业银行及社会公众的预期；能决定何种票据具有再贴现资格，从而影响商业银行的资金投向。不过从对利率的影响看，调整再贴现利率，通常不能改变利率结构，只能影响利率水平。



责任险

责任险是指保险人承保被保险人的民事损害赔偿责任的险种。责任险主要有公众责任保险、第三者责任险、产品责任保险、雇主责任保险和职业责任保险等险种。责任险适用于一切可能造成他人财产

损失与人身伤亡的各种单位、家庭或个人。责任险的目标是被保人向遭受损失的第三方赔偿。

因为许多个人与组织的活动都会对第三方造成潜在不良后果，所以责任险在个人与商业领域中得到广泛的应用。购买责任险的目的是杜绝被保险人的法律风险，所以责任险的发展在常见的司法管辖范围内对法律与监管环境的敏感度很高。不过保险人难以对责任险进行评估，因为无法预知法律环境中的潜在因素与不利于己的变化。责任险作为一类独立体系的保险业务，开始于19世纪中叶，发展于20世纪70年代。责任险的发展程度是衡量一国或地区财产保险业发达与否的重要指标。



战略投资者

战略投资者是指符合国家法律、法规和规定要求，与发行人具有合作关系或合作意向和潜力并愿意按照发行人配售要求与发行人签署战略投资配售协议的法人，是与发行公司业务联系紧密并且想长期持有发行公司股票的法人的法人。战略投资者必须具有较好的资质条件，拥有比较雄厚的资金、核心的技术、先进的管理等，有较好的实业基础和较强的投融资能力。战略投资者不仅要能带来大量资金，更要能带来先进技术和管理，能促进产品结构、产业结构的调整升级，并致力于长期投资合作，谋求长远利益回报。

战略投资者一般具有以下特征：（1）与发行人业务联系紧密，拥有促进发行人业务发展的实力；（2）长期稳定持股，这是区别于一般法人投资者的首要特征；

不可不知的 1000 个财经常识

- (3) 持股量大；(4) 追求长期战略利益；
(5) 有动力，也有能力参与公司治理。



折旧

折旧是指在固定资产使用寿命内，按照确定的方法对应计折旧额进行系统分摊。折旧是固定资产在使用过程中因损耗逐渐转移到新产品中去的那部分价值的一种补偿方式。固定资产的折旧作为折旧费用记入产品成本和期间费用，这不仅符合收入与费用的配比原则，也使企业在将来有能力重置固定资产。

计算折旧的方法是多种多样的，如：直线法、工作量法、双倍余额递减法等。采用不同的折旧方法，可能出现计算的某一会计期间的折旧费是不相等的，从而就影响到该会计期间的产品成本，同时还会影响到固定资产的账面净值，因此必须根据具体情况慎重地选择应用折旧方法。固定资产折旧的账务处理，必须同时反映折旧费的计提和累计折旧额的增加。



征信

征信就是专业化的、独立的第三方机构为个人建立信用档案，依法采集、客观记录其信用信息，并依法对外提供信用信息服务的一种活动，它为专业化的授信机构提供了一个信用信息共享的平台。征信记录了个人过去的信用行为，这些行为将影响个人未来的经济活动，这些行为体现在个人信用报告中，就是人们常说的“信用记录”。征信活动的产生源于信用交易的产生和发展，随着商品经济的产生和发展而产生和发展的，是为信用活动提供的

信用信息服务的。

征信的功能是：(1) 可以节省时间，更快速地获得借款；(2) 借款便利，不但能提供贷款、信用卡等信贷服务，还可能在金额、利率上给予优惠；(3) 信用提醒，自觉积累信用财富；(4) 获得更公平的信贷机会。在我国，中国人民银行征信中心是建立“信用档案”、并为各商业银行提供个人信用信息的专门机构。



支票

支票是指以银行为付款人的即期汇票，即出票人签发，委托办理支票存款业务的银行或者其他金融机构在见票时无条件支付确定的金额给收款人或持票人的票据。支票分为记名支票、不记名支票、划线支票、保付支票、银行支票和旅行支票等。运用支票进行货币结算，可以减少现金的流通量，节约货币流通费用。

支票一经背书即可流通转让。支票具有通货作用，见票即付，不记名。支票现在已经成为替代货币发挥流通手段和支付手段职能的信用流通工具。一张支票必须具有“支票”字样、无条件支付命令、出票日期及出票地点、出票人名称并签字、付款银行名称及地址、付款人、付款金额等要素，否则无效。



滞胀

滞胀即停滞性通货膨胀，是指经济停滞与高通货膨胀同时存在的经济现象。通常认为，高通货膨胀率和高失业率是不可能并存的，因为通货膨胀可以使失业率下降。但是 20 世纪 70 年代西方国家却出现

第七章 不可不知的金融经济学

了高通货膨胀率和高失业率并存的现象。一般来说造成滞胀的原因是供给冲击，即生产成本的快速上涨使得社会供给不足，在带来通货膨胀的同时还会导致产出下降。

当滞胀出现时，货币政策的作用很小。如果为了控制通胀而提高利率，则其负面作用可能导致经济增速进一步减慢，甚至出现负增长；如果为了刺激经济增长而降低利率，则其负面影响是可能引发恶性通货膨胀。而财政政策缓解滞胀的效果较好，如通过加大财政开支或减税等措施来刺激经济增长。



中国保监会

中国保监会即中国保险业监督管理委员会，是国务院直属事业单位，根据国务院授权履行行政管理职能，依照法律、法规统一监督管理全国保险市场，维护保险业的合法、稳健运行。中国保监会成立于1998年11月18日。中国保监会设立了办公厅、发展改革委、政策研究室、财务会计部、财产保险监管部、人身保险监管部、保险中介监管部、保险资金运用管理部、国际部、法规部、统计信息部、派出机构管理部、人事教育部、监察局和党委宣传部。

中国保监会建立的基本目的是为了深化金融体制改革，进一步防范和化解金融风险。中国保监会的主要任务是：拟订有关商业保险的政策法规和行业规则；依法对保险企业的经营活动进行监督管理和业务指导；依法查处保险企业违法违规行为，保护被保险人的利益；维护保险市场秩序，培育和发展保险市场，完善保险市场体系，推进保险改革，促进保险企业公平竞争等。



中国国际金融有限公司

中国国际金融有限公司简称中金公司，是中国首家合资投资银行，成立于1995年，是由国内外著名金融机构和公司基于战略合作关系共同投资组建的，注册资本为1.25亿美元。中国国际金融有限公司作为中国首家合资投资银行，对中国投资银行业的初期发展起到了重要的推动作用。

自成立以来，中金公司的业务持续高速发展，业务范围更加全面，产品与服务不断完善与创新，现有七个主要业务部门：投资银行部、资本市场部、销售交易部、研究部、固定收益部、资产管理部和直接投资部。

中国国际金融有限公司以其杰出的业绩在中国投资银行业确立了领先地位，在全球资本市场树立了良好的声誉。中国国际金融有限公司具有超群的中国市场经验、独特的国际视角、丰富的项目执行经验和卓越的职业团队等独特优势。



中国投资有限责任公司

中国投资有限责任公司，简称中投公司，是经中华人民共和国国务院批准设立的从事外汇资金投资管理业务的国有大型投资公司，2007年9月29日在北京成立。中投公司的资金来源于中国的国家外汇储备，注册资本金为2000亿美元，是全球最大主权财富基金之一。中投公司实行政企分开、自主经营、商业化运作的模式。目前中投公司的业务以境外金融组合产品的投资为主，并在可接受的风险范围内，争取长期投资收益最大化。

不可不知的 1000 个财经常识

中投公司成立后，中央汇金投资有限责任公司作为中投公司的全资子公司整体并入。在分工上，汇金将继续做股权投资，负责投资并持有国有重点金融企业的股权，承担推动银行改革的任务，代表国家作为出资人长期持有这些金融机构的股权，不开展其他任何商业性经营活动，不干预其控股企业的日常经营活动。



中国银监会

中国银监会即中国银行业监督管理委员会，是指统一监督管理银行、金融资产管理公司、信托投资公司以及其他存款类金融机构，维护银行业的合法、稳健运行的机构，自 2003 年 4 月 28 日起正式履行职责。

中国银监会的主要职责是负责制定有关银行业监管的规章制度和办法；对银行业金融机构实施监管，维护银行业的合法、稳健运行；审批银行业金融机构及其分支机构的设立、变更、终止及其业务范围；对银行业金融机构实行现场和非现场监管，依法对违法违规行为进行查处等。

中国银监会的成立与职责明确的过程同时也是人民银行职责专业化的过程，两者正是在这一期间进行职责分工的明确与细化，实现了金融宏观调控与金融微观监管的分离。



中国银联

中国银联即中国银联股份有限公司，是经中国人民银行批准的，由八十多家国内金融机构共同发起设立的股份制金融服务机构，注册资本为 16.5 亿元人民币，

于 2002 年 3 月 26 日成立，总部设在上海。中国银联是为了建立和运营全中国银行卡跨行信息交换网络，实现银行卡全中国范围内的联网通用，推动中国银行卡产业的迅速发展，最终实现“中国人走到哪里，银联卡用到哪里”的目的而设立的。

中国银联采用先进的信息技术与现代公司经营机制，制定统一的业务规范和技术标准，实现高效率的银行卡跨行通用及业务的联合发展，积极改善受理环境，把银联品牌建设成为国际主要银行卡品牌。中国银联作为中国的银行卡联合组织，处于我国银行卡产业的核心和枢纽地位，对我国银行卡产业发展发挥着基础性作用。



中国证监会

中国证监会，即中国证券业监督管理委员会，依照法律法规对全国证券期货市场进行集中统一监管，成立于 1992 年 10 月。

中国证监会的基本职能有：建立统一的证券期货监管体系，按规定对证券期货监管机构实行垂直管理；加强对证券期货业的监管，强化对证券期货交易所、上市公司、证券期货经营机构、证券投资基金管理公司、证券期货投资咨询机构和从事证券期货中介业务的其他机构的监管，提高信息披露质量；加强对证券期货市场金融风险的防范和化解工作等。



中性财政政策

中性财政政策是指通过保持财政收支平衡以实现社会总需求与总供给平衡的财政政策，是财政政策的类型之一。在中性

第七章 不可不知的金融经济学

财政政策下国家财政分配活动对社会总需求的影响保持中性，既不产生扩张也不产生紧缩后果。中性财政政策在对国民经济的作用方向上是一种导向性的操作，而不是一种“逆向风”的反周期操作。实施中性财政政策要注重投资政策导向调整，注重税收政策的结构性调整，注重促进科技进步，注重构建促进可持续发展的政策体系，注重与货币政策的恰当配合。中性财政政策和扩张性财政政策、紧缩性财政政策是财政政策的三种类型。



中性货币政策

中性货币政策是保证货币因素不对经济运行产生影响，从而保证市场机制可以不受干扰地在资源配置过程中发挥基础性作用的一种货币政策。中性货币政策是为真实经济提供服务的，不是“逆向风而动”的货币政策。中性货币政策要求完全且完美的信息环境。中性货币政策最初是由瑞典学派创始人维克塞尔提出来的，中性货币政策的理论基础是“理性预期”。

中性货币政策是中央银行采取的以利他主义为指导思想的货币政策，中性货币政策的实施要求中央银行改变价值取向，具有长期稳定物价的信誉基础，并且真实经济和中央银行都处于完全且完美的信息环境。在中性货币政策下，中央银行根据真实经济需要针对名义利率进行小幅、连续调整，确保名义利率对真实经济既不起刺激作用也不起抑制作用。



中央汇金投资有限责任公司

中央汇金投资有限责任公司，简称汇

金公司，成立于2003年12月16日，是由国务院批准设立的国有独资投资控股公司，是中国目前最大的金融投资公司，注册资金3724.65亿元人民币，性质为国有独资。汇金公司的主要职能是对国有重点金融企业进行股权投资，以出资额为限代表国家依法对国有重点金融企业行使出资人权利和履行出资人义务，实现国有金融资产保值增值，支持其落实各项改革措施，完善公司治理结构，保证国家注资的安全并获得合理的投资回报。

汇金公司不开展其他任何商业性经营活动，不干预其控股的国有重点金融企业的日常经营活动。总之汇金是代表国家对国有大型金融企业行使出资人的权利和义务、维护金融稳定、防范和化解金融风险、高效运用外汇储备、对外汇储备保值增值负责。中央汇金投资有限责任公司的董事会和监事会成员分别由财政部、人民银行和外汇管理局委派。



中央银行

中央银行是指由政府组建的，负责控制国家货币供给，监管金融体系的金融管理机构，是一个国家最高的货币金融管理机构。中央银行在各国的金融体系中居于主导地位。中央银行是“发行的银行”，对调节货币供应量、稳定币值有重要作用；中央银行是“银行的银行”，它集中保管银行的准备金，并对它们发放贷款，充当“最后贷款者”；中央银行是“国家的银行”，它是国家货币政策的制订者和执行者，也是政府干预经济的工具；同时中央银行为国家提供金融服务，代理国库，代理发行政府债券，为政府筹集资

不可不知的 1000 个财经常识

金，代表政府参加国际金融组织和各种国际金融活动。

中央银行的主要职能是宏观调控、保障金融安全与稳定、金融服务。中央银行从事的业务不是为了盈利，而是为了实现国家宏观经济目标服务。中央银行的主要业务有：货币发行、集中存款准备金、为商业银行和其他金融机构办理资金的划拨清算和资金转移的业务等。



住房按揭贷款

住房按揭贷款又称住房抵押贷款，是指购房者以所购住房做抵押并由其所购买住房的房地产企业提供阶段性担保的个人住房贷款业务。

住房按揭贷款可以分为：（1）现楼按揭贷款，即借款人借款购买现楼，以购得现楼作抵押；（2）楼花按揭贷款，即金融机构对购买楼花（尚未完工前整栋、分层或分单元先预售的楼房）的置业者提供的以借款人依据购房合同具有权利为抵押的按揭贷款。

住房按揭贷款具有“花明天的钱圆今天的梦”、把有限的资金用于多项投资、银行替你把关等优点。但住房按揭贷款背负债务，心理压力大，而且不易迅速变现。住房按揭贷款在美国、日本、新加坡、香港和我国都相当普遍，已成为广为流行的一种融资购楼方式。



资产重组

资产重组是指企业资产的拥有者、控制者与企业外部的经济主体将原企业的资产和负债进行合理划分和结构调整，经过

合并、分立等方式，将企业资产和组织重新组合和设置。资产重组分为：（1）内部重组，即企业将其内部资产按优化组合的原则，进行的重新调整和配置，以期充分发挥现有资产的部分和整体效益；（2）外部重组，即企业通过资产的买卖、互换等形式，剥离不良资产、配置优良资产，使现有资产的收益得以充分发挥。

在社会主义市场经济条件下进行资产重组应该遵循的原则包括：（1）资产重组要以产权连接为基础；（2）资产重组要以市场的要求为出发点；（3）国有资产重组要有明确的产业政策；（4）资产重组要保持企业竞争性和垄断性的统一；（5）资产重组不要寻求一劳永逸的方案。我国上市公司资产重组具有改善公司治理结构和调整产业结构的特殊功能。



纵向并购

纵向并购又称垂直兼并，是指兼并企业的产品处在被兼并企业上游或下游，是前后工序。纵向并购的企业之间不是直接的竞争关系，而是供应商和需求商之间的关系。纵向兼并的目的主要是为了提高经济协作效益，是一种经营单位向其产品的加工和销售各阶段的延伸。

纵向兼并通过市场交易行为内部化，有助于减少市场风险，节省交易费用，同时易于设置进入壁垒。纵向兼并能够为企业提供一个较稳定的经营环境，保证企业在供应紧张阶段得到有效的供应，或者在总需求量不大的阶段保证产品有销路。通过对原材料生产企业或产品销售企业的兼并可以提高企业适应市场的能力。但是纵向兼并使企业生存发展受市场因素影响较

第七章 不可不知的金融经济学

大，容易导致“小而全，大而全”的重复建设。



最后贷款人

最后贷款人，即在出现危机或者流动资金短缺的情况时，向金融机构提供资金的机构。最后贷款人通常是指中央银行。在现代银行制度下，当同业救助等方式不足以向商业银行提供防范流动性冲击的保障时，为防止单个银行的流动性危机向系

统性银行危机转化，作为最后贷款人的中央银行将向其提供流动性支持和救助。

1797年，巴林爵士在他的著作中谈到英格兰银行具有“银行的银行”职能，首次提出“最后贷款人”这一概念，他指出一切有清偿能力的银行可以在出现危机时向中央银行借款。面对风云莫测的金融市场，最终贷款人如何有效的防范、化解金融风险 and 减少金融机构道德风险，是当今各国面临的重要课题之一。

不可不知的 1000 个财经常识

第八章 不可不知的融资经济学



ABS

ABS 是 Asset - Backed Security 的简称，即资产支持证券，也叫资产担保证券或资产支撑证券，是以银行、信用卡公司或者其他信用提供者的贷款协议或者应收账款作为担保基础发行的债券或票据。ABS 具有较高的信用评级，投资多元化与多样化，可预期的现金流和事件风险小等优点，因此受到了越来越多投资者的青睐。

资产支持证券化是 20 世纪 80 年代美国兴起的一种新型投融资工具，可以把沉没资产变为可流动的资产，实现套现。作为一种筹资方式，资产支持证券因为涉及环节少、风险分散、筹资成本低、融资证券化等优势，而成为国际金融市场上为大型工程项目筹措资金的重要方式。资产支撑证券化的思想和技术，对我国进行商业银行不良债权的化解、国企存量资产的盘活、基础设施建设资金的筹集有着广泛的借鉴意义。



BOT

BOT 是 Build - Operate - Transfer 的缩写，即“建设—经营—转让”。BOT 的具体做法是：政府部门就某个基础设施项目与私营企业（包括外国企业）签订特许权

协议，许可其融资建设和经营，在协议规定的特许期限内，这个私营企业可以向设施使用者收取适当的费用，由此来回收项目的成本并获取合理回报。政府部门则拥有对这一基础设施的监督权、调控权。特许期届满，该基础设施无偿移交给政府。

20 世纪 70 年代以来，各国面对规模越来越大的基础设施建设，仅靠政府充当基础设施投资主体越来越困难，从而 BOT 方式出现并得到广泛应用。1984 年香港合和实业公司和中国发展投资公司等作为承包商，和广东省政府合作在深圳投资建设了沙角 B 电厂项目，是我国首家 BOT 基础项目。



LIBOR

LIBOR 是 London Interbank Offered Rate 的缩写，即伦敦银行同业拆借利率，是指欧洲货币市场上银行与银行之间的一年期以下的短期资金借贷利率。LIBOR 作为伦敦金融市场上借贷活动的基础利率，初始于 20 世纪 60 年代初，是英国银行家协会根据其选定的银行在伦敦市场报出的银行同业拆借利率，进行取样并平均计算而成。LIBOR 已成为全球贷款方及债券发行人的普遍参考利率，许多国家和地区的金融市场及海外金融中心均以此利率为基础确定自己的利率。

伦敦银行同业拆放利率是由伦敦金融

第八章 不可不知的融资经济学

市场上一些报价银行在每个工作日 11 时向外报出的。该利率一般分为两个利率，即贷款利率和存款利率，两者之间的差额为银行利润。通常，报出的利率为隔夜（两个工作日）7 天、1 个月、3 个月、6 个月和 1 年期的。超过一年以上的长期利率，则视对方的资信、信贷的金额和期限等情况另定。



PPP 模式

PPP 是英文 Public - Private - Partnership 的缩写，即公私合伙制，是指政府与私人组织之间为了合作建设城市基础设施项目，或是为了提供某种公共物品和服务，以特许权协议为基础，彼此之间形成一种伙伴式的合作关系，并通过签署合同来明确双方的权利和义务，以确保合作的顺利完成，最终使合作各方达到比单独行动更为有利的结果。

从各国和国际组织对 PPP 的理解来看，PPP 有广义和狭义之分。广义的 PPP 泛指公共部门与私人部门为提供公共产品或服务而建立的各种合作关系，可以分为外包、特许经营和私有化三大类。而狭义的 PPP 可以理解为一类项目融资模式的总称，包含 BOT、TOT、DBFO 等多种模式。狭义的 PPP 更加强调合作过程中的风险分担机制和项目的衡工量值（Value For Money）原则。



SHIBOR

SHIBOR 是 Shanghai Interbank Offered Rate 的缩写，即上海银行间同业拆借利率，以位于上海的全国银行间同业拆借中

心为技术平台计算、发布并命名，是由信用等级较高的银行组成报价团自主报出的人民币同业拆出利率计算确定的算术平均利率，是无担保、批发性利率。SHIBOR 被称为中国的 LIBOR（伦敦银行间同业拆借利率），是中国人民银行希望培养的基准利率体系。目前，对社会公布的 Shibor 品种包括隔夜、1 周、2 周、1 个月、3 个月、6 个月、9 个月及 1 年。

Shibor 报价银行团现由 16 家商业银行组成。报价银行是公开市场一级交易商或外汇市场做市商，在中国货币市场上人民币交易相对活跃、信息披露比较充分的银行。中国人民银行成立 Shibor 工作小组，依据《上海银行间同业拆放利率（Shibor）实施准则》确定和调整报价银行团成员、监督和管理 Shibor 运行、规范报价行与指定发布人行为。全国银行间同业拆借中心负责 Shibor 的报价计算和信息发布。每个交易日根据各报价行的报价，剔除最高、最低各 2 家报价，对其余报价进行算术平均计算后，得出每一期限品种的 Shibor，并于 11：30 对外发布。



ST 股

ST 是英文 Special Treatment 的缩写，即特别处理，是针对出现财务状况或其他状况异常的股票采取的政策。所谓“财务状况异常”是指以下几种情况：（1）最近两个会计年度的审计结果显示的净利润为负值。（2）最近一个会计年度的审计结果显示其股东权益低于注册资本。（3）注册会计师对最近一个会计年度的财产报告出具无法表示意见或否定意见的审计报告。（4）最近一个会计年度经审计的股东权益

不可不知的 1000 个财经常识

扣除注册会计师、有关部门不予确认的部分，低于注册资本。(5) 最近一份经审计的财务报告对上年度利润进行调整，导致连续两个会计年度亏损。(6) 经交易所或中国证监会认定为财务状况异常的。



T+0 风险

T+0 风险是权证投资五大风险之一。“T+0”，就是指证券成交当天办理好证券和价款清算交割手续的交易制度，简单说来，就是当日买入的证券，当日就可以卖出。实行“T+0”交易制度固然为投资者提供了进行波段操作的机会，但其附带的风险也不容小觑。归其本因，“T+0”风险是来自权证的高波动性。一方面，权证具有杠杆效应，通常情况下，当正股上涨（下跌）时，认购权证的涨幅（跌幅）大于正股的涨幅（跌幅），认沽权证的跌幅（涨幅）大于正股的涨幅（跌幅）。因此理论上权证的波动幅度应该远大于正股。另一方面，权证独特的“T+0”交易制度使其受到短线资金的青睐，很多投资者为实现短线暴利，经常在一日内对权证进行频繁操作，致使权证的换手率常常居高不下。因此，投资者在试图进行“T+0”的波段操作时，首先要有承担高风险的心理准备，其次要对大盘以及正股的走势有比较准确的把握，另外，尽量控制仓位并及时止损，避免造成大的损失。



TOT

TOT 是英文 Transfer - Operate - Transfer 的缩写，即移交——经营——移交，它是指政府部门或国有企业将建设好的项目

的一定期限的产权和经营权，有偿转让给投资人，由其进行运营管理；投资人在一个约定的时间内通过经营收回全部投资和得到合理的回报，并在合约期满之后，再交回给政府部门或原单位的一种融资方式。TOT 是近些年来，国际上较为流行的一种项目融资方式。

TOT 也是企业进行收购与兼并所采取的一种特殊形式。TOT 模式的流程大致是：首先进行经营权转让，即把存量部分资产的经营权置换给投资者，双方约定一定的转让期限；其次，在此期限内，经营权受让方全权享有经营设施及资源所带来的收益；最后，期满后，再由经营权受让方移交给经营权转让方。



百慕大式权证

百慕大权证是行权方式介于欧式权证和美式权证之间的一种权证，取名“百慕大式权证”是因为百慕大位于美国与欧洲之间。百慕大权证由于给予权证持有人更多的行权日选择，因此价格比同等条款的欧式权证高，但应低于同等条款的美式权证。

与百慕大式权证不同，欧式权证的持有人只有在约定的到期日才有权买卖标的证券，而美式权证的持有人在到期日前的任意时刻都有权买卖标的证券。欧式权证的行权期限只有一天，美式权证的行权期限为自上市开始后所有的交易时间，而百慕大式权证的行权期限既不是天天，也不是一天，而是一段时间，即权证投资者可以在一段时间内行使权证所赋予的这项权利。

第八章 不可不知的融资经济学



保荐人

保荐是依照法律规定，为上市公司申请上市承担推荐职责并为上市公司上市后一段时间的信息披露行为向投资者承担担保责任的证券公司。这种证券公司既是担保人，又是推荐人。担保职责是保荐人最具特点的职责。一家企业要想在创业板上市必须要有保荐人的推荐。

保荐人的职责是负责对上市申请人的有关文件做出仔细的审核和披露并承担相应责任。保荐人应在公开、公平、公正、规范、自愿的原则下从事业务，不得擅自超越业务范围、业务权限。为了配合好推荐和担保工作，保荐人的职责还包括辅导、监督以及调查、报告、咨询和保密等。



备兑权证

备兑权证是由标的资产发行人以外的第三方（通常为信誉好的券商、投行等大型金融机构）发行的权证，其标的资产可以为个股、一篮子股票、指数以及其他衍生产品。

备兑权证属于广义的认股权证，它也给予持有者以某一特定价格购买某种股票的权利，但和一般的认股权证不同的是，备兑权证由上市公司以外的第三者发行。发行人通常都是资信卓著的金融机构，或是持有大量的认股对象公司股票以供投资者到时兑换，或是有雄厚的资金实力作担保，能够依照备兑权证所列的条款向投资者承担责任。

备兑权证的行使操作与股本权证基本一样，不同的是，交割方式可以是股票也

可以是现金差价。如果是股票交割方式，当持有人行使购买股票的权利时，备兑权证发行人需要从市面上购买股票（或将自己原持有的股票）卖给权证持有人；当持有人行使卖出股票权利时，发行人必须按行使价格买下股票。因此，备兑权证的发行人承担着风险，需要一些对冲工具来避险。



本票

本票是一个人向另一个人签发的，保证即期或定期或在可以确定的将来的时间，对某人或其指定人或持票人支付一定金额的无条件书面承诺。我国《票据法》第73条规定本票的定义是：本票是由出票人签发的，承诺自己在见票时无条件支付确定的金额给收款人或持票人的票据。

本票的特征是：（1）自付票据。本票是由出票人本人对持票人付款。（2）基本当事人少。本票的基本当事人只有出票人和收款人两个。（3）无须承兑。本票在很多方面可以适用汇票法律制度。但是由于本票是由出票人本人承担付款责任，无须委托他人付款，所以，本票无须承兑就能保证付款。



不良资产

不良资产是指可能无法收回从而造成资产持有人损失的资产。企业的不良资产是不能参与企业正常资金周转的资产，如债务单位长期拖欠的应收款项，企业购进或生产的呆滞积压物资以及不良投资等。银行的不良资产是指不良贷款，俗称呆坏账，即银行发放的不能按预先约定的期

不可不知的 1000 个财经常识

限、利率收回本金和利息的贷款。1998 年以后,我国将资产分为“正常类”、“关注类”、“次级类”、“可疑类”、“损失类”,即“五级分类”,其中后三类为不良资产。

解决不良资产问题的方法包括:(1) 专人催收。成立专门机构或指定专人催收。对主动想办法归还拖欠贷款的企业,银行应积极给予其所需的新的贷款支持,以鼓励形成良好的社会信用风气。(2) 冲销。对已无收回可能的不良资产,只能用各种办法冲销。(3) 不良资产证券化。将不良资产进行一定的组合,使这组资产具有比较稳定的现金流,再经过信用增级,从而转换为在金融市场上流动的证券。



不良资产证券化

不良资产证券化,是资产拥有者将一部分流动性较差的资产经过一定的组合,使这组资产具有比较稳定的现金流,再经过提高信用,从而转换为在金融市场上流动的证券。

对商业银行来说,不良资产证券化的意义是:(1) 不良资产证券化有利于提高商业银行资产的流动性。通过证券化,可以将流动性较差的不良资产转化为在市场上交易的证券,在不增加负债的前提下,商业银行可以获得一块资金来源。从商业银行资产负债管理的角度看,不良资产证券化能够加快银行资产的周转,提高资产的流动性。(2) 不良资产证券化有利于提高商业银行资本充足率。按照《巴塞尔协议》,一个稳健经营的商业银行,其资本充足率应不低于 8%。将高风险权重的不良资产,变为风险权重相对较低的证券,一定程度上能够减少风险资产的比例。



财务分层理论

财务分层理论是有关财务在企业内部分层次治理的理论。财务分层理论认为,除监事会行使财务监督外,股东大会、董事会、总经理、财务经理瓜分了企业全部财权,形成了财务治理的不同层次。财务分层理论把企业财务分为所有者财务、经营者财务和财务经理财务三层次,其中董事长、总经理财务称为经营者财务,处于财务治理的核心地位。

财务分层理论提出所有者财务、经营者财务、财务经理财务三层次治理体系,扩大了企业财务的外延,深化了对企业内部财务治理的熟悉,对财务理论发展影响深远。财务分层理论对财务治理理论产生、发展影响重大。财务分层理论中,有关财权分层次配置的论述,为企业财务分层治理、财务治理权分层配置提供了坚实的理论基础。



操盘手

通俗地讲,操盘手就是为别人炒股的人,如证券公司里面负责买卖股票的人。操盘手的基本工作是建仓,吸筹,拔高,回档,出货,清仓。操盘手主要是为大户(投资机构)服务的,他们往往是交易员出身,对盘面把握得很好,能够根据客户的要求掌握开仓平仓的时机,熟练把握建立和抛出筹码的技巧,利用资金优势来在一定程度上控制盘面的发展,他们能发现盘面上每个细微的变化,从而减少风险的发生。

根据 Thomas Oberlechner 对欧洲的 321 名和北美的 416 名操盘手所做的心理研

第八章 不可不知的融资经济学

究，杰出操盘手的都具备以下性格特征：很有自律性、在极短的时间内做出风险很大的决策、对新闻事件的敏感性、有效处理庞大信息、诚实、有条理的自我管理、运用科学有效的工具处理信息。



操纵市场

操纵市场是指以获取利益或减少损失为目的，利用资金、信息等优势或滥用职权，影响证券市场价格，制造证券市场假象，诱导投资者在不了解事实真相的情况下做出证券投资决定，扰乱证券市场秩序的行为。

操纵市场的方法主要由以下几种：(1) 虚买虚卖。又称洗售、虚售。它是指以影响证券市场行情为目的，人为制造市场虚假繁荣，从事所有权非真实转移的交易行为。(2) 相对委托，又称合谋。它是指行为人为影响市场行情，与他人通谋，由一方做出交易委托，另一方在相似时间，以相似价格、数量委托，并达成交易。(3) 连续交易。是指为诱骗他人购买或出售某种证券，对该证券进行连续的买卖，制造繁荣交易假象，以抬高或压低证券市场价格。(4) 散布谣言、提供不实资料。它是指行为人借助于散布谣言或不实资料，故意使公众投资者对证券价格走势产生错误判断，自己趁机获取利益或避免损失。



场外交易市场

场外交易市场即业界所称的 OTC 市场，又称柜台交易市场或店头市场，是指在交易所外由证券买卖双方当面议价成交的市场，主要由柜台交易市场、第三市

场、第四市场组成。场外交易市场通常具有交易的分散性、直接性和协议性的特点。

场外交易市场没有固定的场所，没有规定的成员资格，没有严格可控的规则制度，没有规定的交易产品和限制，主要是交易对手通过私下协商进行的一对一的交易，主要利用电话进行，交易的证券以不在交易所上市的证券为主。目前全世界比较有影响的场外交易市场是美国的纳斯达克市场。



成交量

成交量是指一个时间单位内某项交易成交的数量。成交量是判断股票走势的重要依据，对分析主力行为提供了重要的依据。

对成交量主要从以下几方面进行分析：(1) 缩量。缩量是指市场成交极为清淡，大部分人对市场后期走势十分认同。(2) 放量。放量一般发生在市场趋势发生转折的转折点处，市场各方力量对后市分歧逐渐加大，一些人纷纷把家底甩出，另一部分人却在大手笔吸纳。(3) 堆量。主力意欲拉升时，常把成交量做得非常漂亮，几日或几周以来，成交量缓慢放大，股价慢慢推高，成交量在近期的 K 线图上形成一个状似土堆的形态，堆得越漂亮，就越可能产生大行情。(4) 量不规则性放大缩小。这种情况一般是在没有突发利好或大盘基本稳定的前提下的庄家所为，风平浪静时突然放出历史巨量，随后又复归平静，一般是实力不强的庄家在吸引市场关注，以便出货。

不可不知的 1000 个财经常识



承销商

承销商是指在股票发行中独家承销或牵头组织承销团经销的证券经营机构。承销商是股票发行人聘请的最重要的中介机构，它既是股票发行的承销商，又是发行人的财务顾问，且往往还是发行人上市的推荐人。如果发行人向全球发行股票，这时的承销商又是发行人发行股票的全球协调人。在我国，一般则由具有资格的证券公司或兼营证券的信托投资公司来担任。

承销商在发行人发行股票和上市过程中的作用有：与发行人就有关发行方式、日期、发行价格、发行费用等进行磋商；编制向主管机构提供的有关文件；组织承销团；筹划组织召开承销会议；承担承销团发行股票的管理工作；协助发行人申办有关法律方面的手续；向认购人交付股票并清算价款；包销未能售出的股票；做好发行人的宣传工作和促进其股票在二级市场的流动性；其他跟进服务，如协助发行人筹谋新的融资方式或融资渠道等。



创业板

创业板市场，是指专门协助高成长的新兴创新公司，特别是高科技公司筹资并进行资本运作的市场，有的也称为二板市场、另类股票市场、增长型股票市场等。与主板市场不同，创业板是一个前瞻性市场，注重于公司的发展前景与增长潜力。创业板市场是一个高风险的市场，因此更加注重公司的信息披露。

创业板市场的主要特点有：(1) 以增长型公司为目的。创业板上市标准比主板市场低，但是具有增长潜力；(2) 买者自负的原

则。创业板需要投资者对上市公司营业能力自行判断，坚持买者自负原则；(3) 保荐人制度。创业板对保荐人的专业资格和相关工作经验提出更高要求；(4) 以“披露为本”作为监管方式。创业板对信息披露提出全面、及时、准确的严格要求。



次级抵押贷款

次级抵押贷款是指一些贷款机构向信用程度较差和收入不高的借款人提供的贷款，主要指向低收入、少数民族、受教育水平低、金融知识匮乏的家庭和个人发放的住房抵押贷款。

美国抵押贷款市场的“次级”及“优惠级”是以借款人的信用条件作为划分界限的。根据信用的高低，放贷机构对借款人区别对待，从而形成了两个层次的市场。信用低的人申请不到优惠贷款，只能在次级市场寻求贷款。两个层次的市场服务对象均为贷款购房者，但次级市场的贷款利率通常比优惠级抵押贷款高 2% 至 3%。次级贷款对放贷机构来说是一项高回报业务，但由于次级贷款对借款人的信用要求较优惠级贷款低，借款者信用记录较差，因此次级放贷机构面临的风险也天然地更大。而对借款者个人而言，违约会使其再融资难度加大，丧失抵押品的赎回权，无法享有房价上涨的利益。



大宗交易

大宗交易，又称为大宗买卖，一般是指交易规模，包括交易的数量和金额都非常大，远远超过市场的平均交易规模。各个交易所在它的交易制度中，或者在它的

第八章 不可不知的融资经济学

大宗交易制度中都对大宗交易有明确的界定，而且各不相同。

大宗交易在交易所正常交易日限定时间内进行，有涨幅限制证券的大宗交易须在当日涨跌幅价格限制范围内，无涨跌幅限制证券的大宗交易须在前收盘价的上下30%，或者当日竞价时间内成交的最高和最低成交价格之间，由买卖双方采用议价协商方式确定成交价，并经证券交易所确认后成交。大宗交易的成交价不作为该证券当日的收盘价。大宗交易的成交量在收盘后计入该证券的成交总量。并且每笔大宗交易的成交量、成交价及买卖双方于收盘后单独公布。大宗交易是不纳入指数计算的，因此对于当天的指数无影响。



敌意收购

敌意收购，又称恶意收购，是指收购公司在未经目标公司董事会允许、不管对方是否同意的情况下所进行的收购活动。在敌意收购中，当事双方采用各种攻防策略完成收购行为，并希望取得控制性股权，成为大股东，双方强烈的对抗性是其基本特点。进行敌意收购的收购公司一般被称作“黑衣骑士”。

敌意收购者会高价购买被收购对象公司的股票，然后重组公司高层管理人员，改变公司经营方针，并解雇大量工人。由于被收购公司的小股东可以高价将股票卖给收购者，他们往往同意敌意收购者的计划。但是，这种小股东接受敌意收购的短期获利行为，往往是和企业的长期发展相违背的。



掉期交易

掉期交易是当事人之间约定在未来某一期间内相互交换他们认为具有等价经济价值的现金流的交易。

金融市场上，掉期交易是指在买入或卖出即期外汇的同时，卖出或买进同一货币的远期外汇，以防止汇率风险的一种外汇交易。较为常见的掉期交易是货币掉期交易和利率掉期交易。货币掉期交易，是指两种货币之间的交换交易，在一般情况下，是指两种货币资金的本金交换。利率掉期交易，是同种货币资金的不同种类利率之间的交换交易，一般不伴随本金的交换。掉期交易与期货、期权交易一样，是近年来发展迅猛的金融衍生产品之一，成为国际金融机构规避汇率风险和利率风险的重要工具。



定向增发

定向增发是指向特定投资者增发股票，实际是一种私募发行形式。定向增发的优势包括：（1）定向增发是一种更加接近市场化的融资和收购方式；（2）定向增发是一种以增量资金或资产来重组存量的行为；（3）定向增发一般是带有战略目的的收购行为或引入战略投资者。（4）定向增发可以为上市公司带来宝贵的资金血液。（5）定向增发不但可以收购，还可以实现反向收购。（6）定向增发可以在一定程度上达到国有股减持的目的，改善国有股权“一股独大”的现状。

定向增发方式对提升公司盈利、改善公司治理有显著效果。寻找更多存在定向增发可能性的公司，仔细分析相关的方案

不可不知的 1000 个财经常识

与动机，有机会发掘全流通时代新的投资主题。



毒丸计划

毒丸计划即指股东权益计划，是指敌意收购的目标公司通过发行证券以降低公司在收购方眼中的价值的措施，它在对付敌意收购时往往很有效。

毒丸计划是美国著名的并购律师马丁·利普顿 1982 年发明的，正式名称为“股权摊薄反收购措施”，最初的形式很简单，就是目标公司向普通股股东发行优先股，一旦公司被收购，股东持有的优先股就可以转换为一定数额的收购方股票。在最常见的形式中，一旦未经认可的一方收购了目标公司一大笔股份（一般是 10% 至 20% 的股份）时，毒丸计划就会启动，导致新股充斥市场。一旦毒丸计划被触发，其他所有的股东都有机会以低价买进新股。这样就大大地稀释了收购方的股权，继而使收购变得代价高昂，从而达到抵制收购的目的。毒丸计划一经采用，至少会产生两个效果：其一，对恶意收购方产生威慑作用；其二，对采用该计划的公司有兴趣的收购方会减少。



杜邦分析法

杜邦分析法利用几种主要的财务比率之间的关系来综合地分析企业的财务状况，是一种用来评价公司赢利能力和股东权益回报水平，从财务角度评价企业绩效的一种经典方法。其基本思想是将企业净资产收益率逐级分解为多项财务比率乘积，这样有助于深入分析比较企业经营业绩。

$$\text{净资产收益率} = \text{利润率} \times \text{资产周转率} \times \text{权益乘数}$$

杜邦分析法说明净资产收益率受三类因素影响：（1）营运效率，用利润率衡量；（2）资产使用效率，用资产周转率衡量；（3）财务杠杆，用权益乘数衡量。

杜邦分析法有助于企业管理层更加清晰地看到权益资本收益率的决定因素，以及销售净利润率与总资产周转率、债务比率之间的相互关联关系，给管理层提供了一张明晰的考察公司资产管理效率和是否最大化股东投资回报的路线图。



对冲交易

对冲交易即同时进行两笔行情相关、方向相反、数量相当、盈亏相抵的交易。对冲交易是一种低风险的交易方式。对冲交易中的“对冲”本身就包含化解风险的思想，基于这种思想而进行的化解风险的操作都可以称为对冲交易。

对冲交易既是一种交易方式，又是一种理念。作为一种交易方式，它遵循“市场中性”原则，以寻找市场或商品间效率落差而形成的套利空间为主，通过两个或两个以上的交易，利用对冲机制规避风险，使市场风险最小化。以利用股指期货进行对冲交易为例，在风险普遍偏高的情况下，交易者买入现货，做空股指期货，使其在高风险时不赔不赚，有效地化解了风险。当市场风险逐渐减弱、股票走势明确时，迅速加大股指期货持仓，抛出现货，获得收益（至少不会承担损失）。



恶意破产

恶意破产又称为破产欺诈，是指向人

第八章 不可不知的融资经济学

民法院提出破产申请的申请人,意图通过申请企业破产的合法方式,达到某种不正当或者非法的目的。一般说来,国际司法界通认的恶意破产主要表现为债务人以恶意申请破产的方式借以逃废债务和债权人以毁损债务人商业信誉为目的恶意提出破产申请两种情况。在我国,债务人恶意申请破产的情况相对更为常见。

防范恶意破产的措施包括:强化清算组织的职能;加大对破产欺诈行为制裁的立法力度;做好破产法的宣传引导工作,树立正确的破产观念;用法律形式划定破产界限;严格法律程序,认真审查债务人提出破产申请时提供的材料;加强对企业经营状况的超前预测。



风险投资

风险投资是指具备资金实力的投资者对具有专门技术并具备良好市场发展前景但缺乏启动资金的创业家进行资助,帮助其创业,并承担创业阶段投资失败的风险的投资。风险投资偏好高风险项目,追逐高风险后隐藏的高收益。风险投资的特点包括:(1)以投资换股权,积极参与对新兴企业的投资;(2)协助企业进行经营管理,参与企业的重大决策活动;(3)投资风险大、回报高;(4)由专业人员周而复始地进行各项风险投资;(5)追求投资的早日回收,而不以控制被投资公司所有权为目的。



杠杆比率

杠杆比率也称为杠杆比例,是指正股市价与购入一股正股所需权证的市价之

比。杠杆比率可用来衡量“以小博大”的放大倍数,杠杆比率越高,投资者盈利率也越高,当然,投资者可能承担的亏损风险也越大。假设杠杆比率为10倍,这只说明投资认股证的成本是投资正股的十分之一,并不表示当正股上升1%,该认股证的价格会上升10%。

假如你有2000元现金,有一个保证金账户,且允许100:1的杠杆率,你可以买到价值200000元的权证,因为你仅需在你的账户显示购买价格的1%做担保,换句话说,你拥有购买200000元的购买力。



杠杆收购

杠杆收购又称为融资并购,是指一个公司进行结构调整和资产重组时,运用财务杠杆,主要通过借款筹集资金进行收购的一种资本运营活动。杠杆收购是一种获取或控制其他公司的方法。杠杆收购的突出特点是,收购方为了进行收购而大规模融资。杠杆收购中引起的负债主要依靠被收购企业今后内部产生的经营效益,以及有选择的出售一些原有资产进行偿还,投资者的资金只在其中占很小的部分。杠杆收购的主体一般是专业的金融投资公司。

杠杆收购于20世纪60年代出现于美国,随后风行于北美和西欧。最初杠杆收购交易只在规模较小的公司中进行,但80年代以后,随着银行、保险公司、风险资本金等各种金融机构的介入,带动了杠杆收购的发展。由于杠杆收购交易能使股票持有者和贷款机构获得厚利,且有可能使公司管理人员成为公司的所有者,因而发展很快。

不可不知的 1000 个财经常识



股票存托凭证

股票存托凭证是指在一国股票市场流通的代表外国公司股票的可转让凭证，属公司融资业务范畴的金融衍生工具。股票存托凭证产生的机制是：某国的某一公司为使其股票在外国流通，就将一定数额的股票，委托某一中间机构（通常为银行，称为保管银行或受托银行）保管，由保管银行通知外国的存托银行在当地发行代表该股份的存托凭证，之后存托凭证便开始在外国证券交易所或柜台市场交易。

中国股票存托凭证是指在境外上市公司将部分已发行上市的股票托管在当地保管银行，由中国境内的存托银行发行、在境内 A 股市场上市、以人民币交易结算、供国内投资者买卖的投资凭证。中国人寿保险的股票就是以摩根大通创立的存托凭证形式提供给了美国投资者。



股票估值

股票估值分为绝对估值和相对估值。其中绝对估值是通过对公司历史及当前的基本面的分析和对未来反映公司经营财务状况的财务数据的预测，获得上市公司股票的内在价值；相对估值是使用市盈率、市净率、市售率、市现率等价格指标与其他多只股票（对比系）进行对比，如果低于对比系的相应的指标值的平均值，股票价格被低估，股价将很有希望上涨，使得指标回归对比系的平均值。

股票估值是一个相对复杂的过程，影响的因素很多，没有统一的标准。影响股票估值的主要因素依次是每股收益、行业市盈率、流通股本、每股净资产、每股净

资产增长率等指标。股票估值可以帮助投资者发现价值被严重低估的股票，买入待涨获利，直接带来经济利益；帮助投资者判断手中的股票是否被高估或低估，以做出卖出或继续持有的决定，帮助投资者锁定盈利或坚定持有以获得更高收益的决心；帮助投资者判断机构或投资咨询机构推荐的股票的安全性和获利性，做到有理有据的接受投资建议等。



管理层收购

管理层收购是指公司管理者收购公司的行为，通常表现为公司管理者从风险投资者手中回购股权的行为。管理层收购的主要目的是重组产业结构，从而提高企业运作效率。管理层收购的收购主体必须是本公司的管理层，一般通过协商、杠杆融资的方式进行。管理层收购目标公司一般需要满足以下条件：具有比较强且稳定的现金流生产能力；经营管理层对公司的情况十分了解；企业债务比较低；具有较大的成本下降或提高经营利润的潜力空间和能力。

对中国公有制企业进行管理层收购，可以解决产权混乱和产权主体缺位问题，实现产权归位；对非公有制企业进行管理层收购，可以帮助家族式企业向现代企业过渡，实现企业二次创业。同时管理层收购可以更好地激励管理层自身，管理层成为企业的主人，企业能更好地得到发展。



国企指数

国企指数，全称是恒生中国企业指数，是由香港恒生指数服务有限公司编制

第八章 不可不知的融资经济学

和发布的,反映在香港联交所上市的中国国有企业股票的走势。国企指数以所有在联交所上市的中国 H 股公司股票为成分股计算得出加权平均股价指数。设立恒生中国企业指数的目的,是要为投资者提供一个反映在香港上市的中国 H 股企业的股价表现的指标。

国企指数于 1994 年 8 月 8 日首次公布,以上市 H 股公司数目达到 10 家的日期,即 1994 年 7 月 8 日为基数日,当日收市指数定为 1000 点。H 股是指注册地在内地、上市地在香港的外资股。H 股为实物股票,实行“T+0”交割制度,无涨跌幅限制。中国地区机构投资者可以投资于 H 股,大陆地区个人目前尚不能直接投资于 H 股,但国际资本投资者可以投资 H 股。



横向并购

横向并购是指为了提高规模效益和市场占有率而在同一类产品的生产企业之间发生的并购行为。通过横向并购,上市公司不仅壮大了自身规模,增强了实力,而且通过输出优势资源,带动了整个行业总体水平提高。横向兼并有二个明显的效果:实现规模经济和提高行业集中程度。

采用横向并购的基本条件是,并购企业需要并且具有扩大自己产品的生产和销售的能力,兼并双方企业的产品及产品生产与销售必须有着相同或相似之处。横向并购对行业结构影响包括:(1)减少竞争者的数量,改善行业结构;(2)解决了行业整体生产能力扩大速度和市场扩大速度不一致的矛盾;(3)降低了行业的退出障碍。



后门融资假说

后门融资假说认为,可转债是由于信息不对称问题导致逆向选择而使权益融资受阻时的一种间接权益融资工具。后门融资假说是由金融学家斯坦提出的。后门融资假说的重要假设前提是:企业管理层与外部投资者之间存在严重的信息不对称。

后门融资假说启示是:(1)企业对可转债的选择与其研发费支出、无形资产占总资产比例、成长机会等正相关,而与其年龄、规模等负相关;(2)与债券发行企业相比,可转债发行企业的财务困境成本更高;(3)作为间接股票融资工具的可转债应包含回购条款,以使企业可以实施强制转换。



回购协议

回购协议是指在出售证券的同时,与证券的购买商达成协议,约定在一定期限后按原定价格购回所卖证券,从而获取即时可用资金的一种交易行为。回购协议实质上是一种短期抵押融资方式。回购协议分为债券回购和股票回购两种。回购协议的主要内容包括抵押债券金额的计算、回购利率、按照抵押债券的市价调整抵押品或抵押贷款的数量等。回购协议是一种非常重要的货币市场工具,是一种抵押贷款或证券信贷交易。目前,回购协议市场成为中国发展最快、最活跃和最重要的货币市场,也成为了联系货币市场与资本市场之间的重要纽带。

回购协议的特点是:(1)将资金的收益与流动性融为一体,增大了投资者的兴

不可不知的 1000 个财经常识

趣；(2) 增强了长期债券的变现性，避免了证券持有者出售长期资产可能带来的损失；(3) 具有较强的安全性；(4) 较长期的回购协议可以用来套利。



混业经营

混业经营是指银行、证券公司、保险公司等机构的业务互相渗透、交叉，而不仅仅局限于自身分营业务的范围。混业经营制度的特征是国家对商业银行的经营范围，如间接融资与直接融资业务、短期信贷与长期信贷业务、银行业务与非银行业务之间不作或很少限制。混业经营一般可分为两种模式：一种为综合银行制，另一种为全能银行制。

混业经营体制的优势在于：(1) 规模经济；(2) 充分掌握企业经营状况，降低贷款和证券承销的风险；(3) 加强了银行业的竞争，有利于优胜劣汰，提高效益，促进社会总效用的上升。

混业经营的缺点在于：(1) 容易形成金融市场的垄断，产生不公平竞争；(2) 过大的综合性银行集团会产生集团内竞争和内部协调困难的问题；(3) 可能会招致新的更大的金融风险。



货银对付制度

货银对付俗称“一手交钱，一手交货”，是指在证券登记结算机构的组织管理下，结算参与人进行的证券交收和资金交收同时完成，且不可撤销。按照货银对付的原则组织交收是有效控制结算风险的必然要求，是维护结算系统安全、保证市场正常运行的重要手段。目前，我国在权

证、ETF、买断式回购等部分品种的交收中，已基本实现了货银对付。

根据国际证券业的实践，货银对付有三种实现模式：(1) 证券与资金同时逐笔全额对付。这种模式完全规避了本金风险，但由于该模式下成交量大，容易产生交收失败，加大了重置成本风险和流动性风险；(2) 证券逐笔全额与资金净额同时对付。这种模式大大减少了资金头寸需求，降低了结算失败率；(3) 证券净额与资金净额同时对付。这种模式最大限度降低了证券与资金头寸需求，提高了交易效率。



机构投资者

机构投资者是指在金融市场从事证券投资的法人机构，主要有保险公司、养老基金和投资基金、证券公司、银行等。机构投资者的特点是：(1) 投资管理专业化；(2) 投资结构组合化；(3) 投资行为规范化。

机构投资者的作用是：(1) 机构投资者直接影响企业改制；(2) 机构投资者间接影响证券市场扩容；(3) 机构投资者参与影响企业法人治理结构；(4) 机构投资者有利于国有股的成功减持；(5) 机构投资者协助债转股的实现；(7) 机构投资者稳定市场，丰富了市场金融品种。



间接融资

间接融资是指拥有闲置资金的单位通过存款的形式，或通过购买企业有价证券，把资金提供给企业使用，从而实现资金融通的过程，或者购买银行、保险等金

第八章 不可不知的融资经济学

融机构发行的有价证券,将闲置资金提供给这些金融中介机构,然后再由这些金融机构以贷款或其他形式实现资金融通的过程。

间接融资主要包括两种:(1) 银行信用,是指银行以及其他金融机构以货币形式向客户提供的信用。(2) 消费信用,是指银行向消费者个人提供用于购买住房或者耐用消费品的贷款。

间接融资的特点体现在:(1) 间接性;(2) 相对的集中性;(3) 信誉的差异性较小;(4) 全部具有可逆性;(5) 融资的主动权主要掌握在金融中介手中。



金融创新

金融创新是指变更现有的金融体制和增加新的金融工具,以获取已有的金融体制和金融工具所无法取得的潜在的利润。金融创新是一个由盈利动机推动、缓慢进行、持续不断的发展过程。金融创新的根本经济力量是竞争,竞争通常导致了执行金融功能的方式的改进。金融创新可归为三类:(1) 金融制度创新;(2) 金融业务创新;(3) 金融组织创新。

我国金融创新经过三十多年的发展,取得了巨大成就。主要集中在:(1) 建立了统一的中央银行体系;(2) 中央银行从计划金融管制转为金融宏观调控;(3) 建立了银行与企业间外汇零售市场,银行之间外汇批发市场,中央银行与外汇指定银行间公开操作市场相结合的外汇统一市场;(4) 出现了保值储蓄存款、住房储蓄存款、委托存款、信托存款等新品种。



金色降落伞

“金色降落伞”指的是雇用合同中按照公司控制权变动条款,对失去工作的管理人员进行补偿的规定。一般来说,员工被迫离职时(不是由于自身的工作原因),可得到一大笔离职金,它能够促使管理层接受公司控制权变动,从而减少管理层与股东之间因此产生的利益冲突,以及管理层为抵制这种变动造成的交易成本。

“金色”意味着补偿是丰厚的,“降落伞”则意味着高管可以在并购的变动中平稳过渡。由于这种策略势必让收购者“大出血”,因此也被看作是反收购的利器之一。“金色降落伞”在西方国家主要应用在收购兼并中对被解雇高层管理人员的补偿;在我国则主要解决企业元老的历史贡献问题,消除或弥补企业高层管理人员退休前后物质利益和心理角色的巨大落差。



境外上市

境外上市是指国内股份有限公司向境外投资者发行股票,并在境外的证券交易所公开上市。

境外上市的操作程序是:(1) 以国内企业为股东在海外注册一个空壳公司;(2) 将这个公司与国内公司建立合资或独资公司,控制国内公司 90% 左右的资产;(3) 以拥有资产的海外注册公司去上市。目前我国企业境外上市的有直接上市与间接上市两种模式。

要想境外上市,必须满足以下几个条件:(1) 筹资用途符合国家产业政策、利用外资政策及国家有关资产投资立项的规定;(2) 申请公司净资产不少于 4 亿元人

不可不知的 1000 个财经常识

民币，前一年税后利润不少于 6000 万元人民币，境外融资额不得少于 5000 万美元；(3) 具有法人治理结构，有较为完善的内部管理制度和稳定的高级管理层；(4) 上市后分红派息要有外汇来源，并符合国家外汇管理的相关规定；(5) 要严格按照证监会规定的程序提交申请材料。



巨额赎回

巨额赎回是指在开放式基金的同一天净赎回的数量超过基金总规模的 10% 时，基金管理人可以在接受赎回比例不低于基金总规模 10% 的情况下，对剩下的赎回申请延期办理。

巨额赎回的方式有两种：(1) 全额赎回，就是当基金管理人认为有能力兑付投资者的赎回申请时，按正常赎回程序全部赎回。(2) 部分延期赎回，就是当基金管理人认为兑付投资者的赎回申请进行的资产变现可能使基金资产净值发生较大波动时，基金管理人在当日接受赎回比例不低于上一日基金总份额 10% 的前提下，对剩下的赎回申请延期办理。



买壳上市

买壳上市又称“后门上市”或“逆向收购”，是指非上市公司购买一家上市公司一定比例的股权来取得上市的地位，然后注入自己有关业务及资产，实现间接上市的目的。

买壳上市主要有买壳、换壳和价款支付三大方法。(1) 买壳，即收购或受让股权。买壳有两种方式，一是收购未上市流通的国有股或法人股，这种收购方式的成

本较低，但是困难较大。另一种方式是在二级市场上直接购买上市公司的股票。(2) 换壳，即资产置换，将壳公司原有的不良资产剥离出来，卖给关联公司，再将优质资产注入到壳公司，提高壳公司的业绩，从而达到配股资格，实现融资目的。(3) 价款支付有六种方式，包括现金支付、资产置换支付、债权支付方式、混合支付方式、零成本收购、股权支付方式，其中前三种是主要支付方式。



内幕交易

内幕交易是一种典型的证券欺诈行为，是指证券交易内幕信息的知情人员利用其掌握的未公开的价格敏感信息进行证券买卖活动，从而谋取利益或减少损失的欺诈行为。内幕交易行为表现为以下几种：(1) 内幕人员利用内幕信息买卖证券或者根据内幕信息建议他人买卖证券；(2) 内幕人员向他人泄露内幕信息，使他人利用该信息进行内幕交易；(3) 非内幕人员通过不正当手段或者其他途径获得内幕信息，并根据该信息买卖证券或者建议他人买卖证券。

内幕交易违反了证券市场“公开、公平、公正”的原则，侵犯了投资公众的平等知情权和财产权益，严重影响证券市场功能的发挥。同时，内幕交易使证券价格和指数的形成过程失去了时效性和客观性，使证券价格和指数成为少数人利用内幕信息炒作的结果，而不是投资大众对公司业绩综合评价的结果，使证券市场丧失优化资源配置及作为国民经济晴雨表的作用。

第八章 不可不知的融资经济学



配股

配股是指上市公司根据公司发展的需要，依据有关规定和相应程序，向原股东进一步发行新股、筹集资金的行为。按照惯例，公司配股时新股的认购权按照原有股权比例在原股东之间分配，即原股东拥有优先认购权。配股的一大特点是新股的价格是按照发行公告发布时的股票市价作一定的折价处理来确定的，折价发行是为了鼓励股东出价认购。

我国法律规定，公司进行配股的前提条件是：（1）前一次发行的股份已经募足，募集资金使用效果良好；（2）公司上市超过3个完整会计年度的，最近3年连续盈利；（3）公司在最近三年内财务会计文件无虚假记载或重大遗漏；（4）本次配股募集资金后，公司预测的净资产收益率应达到或超过同期银行存款利率水平；（5）配售的股票限于普通股，配售的对象为股权登记日登记在册的公司全体股东；（6）公司一次配股发行股份总数，不得超过该公司前一次发行并募足股份后其股份总数的30%，公司将本次配股募集资金用于国家重点建设项目、技改项目的，可不受30%比例的限制。



破产清算

一般来说，破产清算是指宣告股份有限公司破产以后，由清算组接管公司，对破产财产进行清算、评估和处理、分配。清算组由人民法院依据有关法律的规定，组织股东、有关机关及有关专业人士组成。所谓有关机关一般包括国有资产管理

专业人员一般包括会计师、律师、评估师等。

我国《公司法》中的破产清算是指处理经济上破产时债务如何清偿的一种法律制度，即在债务人丧失清偿能力时，由法院强制执行其全部财产，公平清偿全体债权人的法律制度。破产概念专指破产清算制度，即对债务人宣告破产、清算还债的法律制度。



企业年金

企业年金是多层次养老保险体系的组成部分，是指企业及其职工在依法参加基本养老保险的基础上，自愿建立的补充养老保险制度。

企业年金的作用主要体现在：（1）企业年金既具有国民收入初次分配性质，也具有国民收入再分配性质，企业年金是对职工的一种延迟支付的工资收入分配。（2）企业年金有利于企业吸引高层次人才，稳定人才队伍，保障职工利益，最大限度地调动职工的劳动积极性和创造力，从而增强企业的竞争力，获取最大经济效益。（3）建立企业年金能提高职工退休后的养老金待遇水平，解决基本养老金替代率逐年下降而造成的职工退休前后的较大收入差距，弥补基本养老金保障水平的不足，使得退休人员能够享受较高质量老年生活。



权重股

权重股是指总股本很大的上市公司股票，该公司的股票总数占股票市场股票总数的权重很大，该公司股票涨跌对股票指数的影响很大。权重股一般都是蓝筹股。

不可不知的 1000 个财经常识

在我国 A 股市场，权重股逐渐被机构投资者、中小投资者所接受，这些品种的拉抬更大层面反映的是机构投资者队伍的扩大。同时，由于权重股在市场中对指数的绝对影响，该股票价格的连续上涨同样会带来较大的价值偏离。目前来看，一批权重股的拉抬已使得市场格局向国际化趋势演变之势。



券商

券商又称证券公司，是指依照公司法的规定，经国务院证券监督管理机构审查批准，从事证券经营业务的股份有限公司或者有限责任公司。券商是非银行金融机构的一种，是专门从事有价证券买卖的法人企业，是从事证券经营业务的法定组织形式。

依我国公司法的规定，券商从成立的时候就按照现代企业制度来规范管理，以使证券公司能够成为具有一定规模的，产权清晰、权责分明、风险自负、管理科学的现代企业。

我国券商的特点是：（1）主要为非上市公司，没有市场价格，但有上市的规划，能够满足上市公司的有关规定；（2）主要为国有控股企业，资产的赠与必须满足国有资产管理规定的有关规定。



融资租赁

融资租赁又称设备租赁或现代租赁，是指实质上转移与资产所有权有关的全部或绝大部分风险和报酬的租赁。融资租赁一般由出租人根据承租人对租赁物件的特定要求，出资购买租赁物件，然后租给承

租人使用，承租人分期向出租人支付租金，在租赁期内租赁物件的所有权属于出租人，承租人拥有物件的使用权。租期满后，租赁物件所有权即转归承租人所有。

融资租赁和传统租赁一个本质的区别就是：传统租赁以承租人租赁使用物件的时间计算租金，而融资租赁以承租人占用融资成本的时间计算租金。融资租赁是市场经济发展到一定阶段而产生的一种适应性较强的融资方式，是 20 世纪 50 年代产生于美国的一种新型交易方式。由于它适应了现代经济发展的要求，所以在 20 世纪 60 年代后迅速在全世界发展起来，当今已成为企业更新设备的主要融资手段之一，被誉为“朝阳产业”。



上市辅导

上市辅导是指有关机构对拟发行股票并上市的股份有限公司进行的规范化培训、辅导与监督。2000 年中国证券监督管理委员会为落实《中国证监会股票发行核准程序》中关于主承销商在报送申请文件前应对发行人进行辅导一年的规定，保证发行股票公司严格按照《中华人民共和国公司法》、《中华人民共和国证券法》等法律法规建立规范的法人治理结构和完善的运行机制，提高上市公司的质量，发布了《股票发行上市辅导工作暂行办法》。同时，废止《关于对公开发行股票公司进行辅导的通知》。《股票发行上市辅导工作暂行办法》规定：拟公开发行股票的股份有限公司应符合《中华人民共和国公司法》的各项规定，在向中国证监会提出股票发行申请前，均需具有主承销资格的证券公司辅导，辅导期为一年。

第八章 不可不知的融资经济学



社保基金

社保基金是指全国社会保障基金理事会负责管理的由国有股减持划入资金或股权资产、中央财政拨入资金以及经国务院批准的其他资金及其投资收益形成的由中央政府集中的社会保障基金。

社保基金投资运作的基本原则是：在保证基金资产安全性、流动性的前提下，实现基金资产的增值。国家规定社保基金可以进入股市，当然不是全部，有比例的限制。社保基金资产是独立于理事会、社保基金投资管理人、社保基金托管人的资产。财政部会同劳动和社会保障部拟订社保基金管理运作的有关政策，对社保基金的投资运作和托管情况进行监督。中国证券监督管理委员会和中国人民银行按照各自的职权对社保基金投资管理人和托管人的经营活动进行监督。



审计报告

审计报告是指注册会计师根据中国注册会计师审计准则的规定，在审计工作的基础上对被审计单位财务报表发表审计意见的书面文件。审计报告根据会计标准和审计程序出具，对公司的财务状况做出结论，用于向公司董事会、全体股东及社会公众报告公司的财务运行情况。审计报告主要包括三个段落：第一段指明审计时检查了公司提供的财务报告；第二段明确整个审计过程根据审计原则进行；第三段阐述审计师的意见，说明公司财务状况，做出结论。

注册会计师审计的目的是对被审计单位财务报表的合法性、公允性及会计处理

方法的一致性发表审计意见，为社会提供经济鉴证服务。注册会计师编制和签发审计报告时应围绕这一目的，做到要素完备、意见准确、内容合法、证据充分。



市值

市值是指股票的市场价值，也就是以股票的市场价格计算的总价值。市值是投资者选择投资对象的一个重要指标，市场上的股票根据市值规模分为大盘、中盘、小盘等。股票的市值是由市场决定的，取决于预期股息、银行利息率以及股票市场的供求关系。股票市值与面值常常不一致，股票价格既可以高于面值，又可以低于面值，但是股票首次发行的价格不低于面值。在不断波动的股票市场，股票的市场价值也是不断波动的。

股票的市场交易价格主要包括：开市价，收市价，最低价，最高价。其中收市价是最重要的，收市价是研究分析股市和编制股票市场行情图表采用的基本数据。



套期保值

套期保值是指把期货市场作为转移价格风险的场所，把期货合约作为未来在现货市场上买卖商品的临时替代物，对现在买进准备以后售出的商品或对将来需要买进的商品的价格进行保险的一种交易活动。

套期保值的特征是在现货市场买进或卖出实货的同时，在期货市场上卖出或买进相同数量的期货。当价格变动使现货买卖上出现的盈亏时，可利用期货交易上的

不可不知的 1000 个财经常识

亏盈进行抵消或弥补，从而建立一种对冲机制，将风险降到最低限度。



同业拆借

同业拆借是指金融机构之间调剂资金余缺，利用资金融通过程的时间差、空间差、行际差来调剂资金并进行的短期借贷。同业拆借主要是发生在商业银行之间。我国金融机构间同业拆借是由中国人民银行统一负责组织、管理、监督和稽核。同业拆借拆入的资金只能用于弥补票据清算等临时性资金周转的需要。非金融机构和个人不能参与同业拆借活动。

同业拆借市场的特点有：（1）资金的期限比较短；（2）参与的机构都在中央银行开立存款账户；（3）资金主要用于临时性、短期需求；（4）基本上是不用担保的信用拆借。



痛苦指数

痛苦指数是 20 世纪 70 年代美国经济学家奥肯提出的一种经济指数。痛苦指数是由失业率和通货膨胀率加总得出，总和越高表示的痛苦程度越高。痛苦指数的公式为：痛苦指数 = 通货膨胀百分比 + 失业率百分比。也有研究表明，公众对于通货膨胀的忍受力是失业的 1.6 倍，痛苦指数应该是通货膨胀百分比除以 1.6，再加上失业率百分比。

1976 年，奥肯在担任卡特的总统选战经济顾问时认为，如果失业率和通货膨胀率都上升，则国家的经济和社会成本增加，这样人民的日子就难过。痛苦指数成

为卡特制胜最大武器，卡特将福特打成“美国史上最糟的”总统。



网上竞价发行

网上竞价发行是指主承销商利用证券交易所的交易系统，以主承销商作为唯一的“卖方”，按照发行人确定的底价将公开发行股票的数量输入主承销商在证券交易所的股票发行专户；投资者作为“买方”，在指定时间通过证券交易所会员的交易柜台，以大于或等于发行底价的价格和限购数量，进行竞价认购的一种发行方式。这是我国新股网上竞价发行的通行做法。

网上竞价发行的具体程序为：（1）由主承销商持有中国证监会的批复文件向证券交易所提出申请，经审核后组织实施；（2）投资者在规定的竞价发行日的营业时间，办理新股竞价申购的委托买入；（3）主承销商的申报数为新股实际发行数，卖出价格为发行底价；（4）新股竞价发行的认购确定原则为集合竞价方式；（5）电脑主机撮合成交，并通过行情传输系统向社会公布，以及向各证券营业部发送成交回报数据；（6）资金交收。



网上路演

网上路演是指证券发行人和网民通过互联网进行相互交流的活动。网上路演主要通过实时、交互、开放的网上交流达到两方面的目的：一方面使证券发行人进一步展示所发行证券的价值，以便加深投资者的认知程度，达到了解投资人的投资意向的目的，同时对投资者进行答疑解惑；另一方面使投资者了解企业的市场定位和

第八章 不可不知的融资经济学

内在价值，了解企业高管人员的素质，以便更加准确地判断公司的投资价值。

网上路演的步骤为：(1) 选择路演网站；(2) 发布路演公告；(3) 展示背景材料；(4) 设计问卷调查；(5) 进行现场推介；(6) 整理路演内容。



现金池

现金池业务，是指属于同一家集团企业的一个或多个成员单位的银行账户现金余额实际转移到一个真实的主账户中，主账户通常由集团总部控制，成员单位用款时需从主账户获取资金对外支付。这种形式主要用于利息需要对冲。

建立现金池对于企业集团的两大好处是：(1) 优化利息。现金池变外源融资为内源融资，减少了利息费用的支出。(2) 改善资金管理。通过现金池，母公司能够及时了解各个子账户现金流量的情况，明确内部控制责任和加强内部控制效力，方便管理。



协议收购

协议收购是收购上市公司的方式之一，是指收购者在证券交易所之外以协商的方式与被收购公司的股东签订收购公司股份的协议，以便达到控制上市公司的目的。协议收购的特点主要有：(1) 协议收购是上市公司收购的特殊形态。(2) 协议收购具有场内和场外交易的两重属性，必须遵守证券交易所的一般交易规则和场外交易的特殊规则。(3) 协议收购是以个别协议方式进行，可对不同股东采取不同的收购价格和条件。



信托产品

信托产品是指为投资者提供低风险和稳定收入的一种金融产品。信托投资是一种风险和收益介于银行理财产品和基金股票之间的理财方式。信托产品凭借能提供较高且稳定的收益水平和较安全保障措施，而受到投资机构和个人投资者的青睐。信托产品同国债、储蓄类似，有相对固定的期限，明确的信托预计收益率。投资者购买信托产品，一般比较省时、省心，到期就可以领取收益和本金。

信托业务的成立具备下述条件：一是必须有委托人（信托人）、受托人和受益人三方信托关系人；二是必须有信托关系人共同订立的信托合同；三是信托的财产或资金必须是确属委托人所有。信托产品的品种主要有：(1) 权益信托类；(2) 贷款信托类；(3) 融资租赁信托；(4) 不动产信托。



要约收购

要约收购是各国证券市场最主要的收购形式，是指收购方通过向被收购公司的股东发出购买其所持该公司股份的书面意愿，并按照其依法公告的收购要约中所规定的收购条件、收购价格、收购期限以及其他规定事项收购目标公司股份的方式。要约收购最大的特点是在所有股东平等获取信息的基础上，由股东自主做出选择，有利于防止各种内幕交易，保障全体股东尤其是中小股东的利益。根据要约的发出是否基于收购人的意愿，要约收购可分为强制要约收购和自愿要约收购两种要约类型。

就本质而言，要约收购也是一种证券

不可不知的 1000 个财经常识

交易行为，但其与一般证券交易行为相比，具有一些特殊性：交易双方具有不平等性；收购目的在于取得目标公司相对多数的股份，以掌握公司的控制权；价格高于证券市场上该股份的正常交易价格；交易在场外进行；目标公司股东承受着巨大的压力。



议价法

议价法是指由股票发行人与主承销商协商确定股票发行价格的一种方法。发行人和主承销商在议定发行价格时，主要考虑二级市场股票价格的高低（通常用平均市盈率等指标来衡量）、市场利率水平、发行公司的未来发展前景、发行公司的风险水平和市场对新股的需求状况等因素。

议价法一般有固定价格方式和市场询价方式两种方式。其中固定价格方式是由发行人和主承销商在新股公开发行前商定一个固定价格，然后根据这个价格进行公开发售。而市场询价方式是根据新股的价值（一般用现金流量贴现法等方法确定）、股票发行时的大盘走势、流通盘大小、公司所处行业股票的市场表现等因素确定新股发行的价格区间，然后主承销商协同上市公司的管理层进行路演，向投资者介绍和推介该股票，并向投资者发送预订邀请文件，征集在各个价位上的需求量，通过对反馈回来的投资者的预订股份单进行统计，主承销商和发行人对最初的发行价格进行修正，最后确定新股发行价格。



溢价发行

溢价发行是指发行人按高于面额的价格

发行股票。其中票面面额是印刷在股票票面上的金额，表示每一单位股份所代表的资本额；而发行价格则是公司发行股票时向投资者收取的价格。溢价发行可使公司用较少的股份筹集到较多的资金，同时还可降低筹资成本。股票发行采取溢价发行的，其发行价格由发行人与承销的证券公司协商确定，报国务院证券监督管理机构核准。

溢价发行不仅让发行者获得按票面金额计算的资金，而且给发行者带来额外的溢价收入，甚至使发行收入大于到期按面值偿还的本金支出，增加了发行收入，为发行者提供了在不增加证券发行数量的条件下获取更多资金的途径。



银团贷款

银团贷款是指由两家或两家以上银行基于相同贷款条件，依据同一贷款协议，按约定时间和比例，通过代理行向借款人提供的本外币贷款或授信业务。银团贷款是国际银行业中一种重要的信贷模式。银团贷款服务对象为有巨额资金需求的大中型企业、企业集团和国家重点建设项目。银团贷款按组织方式的不同可以分为直接银团贷款和间接银团贷款。国际银团贷款以直接银团贷款方式为主。

银团贷款的特点是：贷款金额大、期限长；融资所花费的时间和精力较少；可以提供多种形式的贷款；有利于借款人树立良好的市场形象。银团贷款充分发挥了金融整体的功能，所以银团贷款市场得到了飞速发展，银团贷款在一些发达国家达到总贷款量的 20% 左右。

第八章 不可不知的融资经济学



银行拨备率

银行拨备率实际上就是呆、坏账准备金的提取比率。我国现行上市公司的应收账款坏账准备金的提取比率为9%，即按应收账款余额的9%计提坏账准备，提取的准备金进入当期损益。

银行拨备率是反映业绩真实性的一个量化指标。银行拨备率应越低越好，反映损失越小，利润越高；比率越高说明风险越大，损失越大，利润越小。银行拨备率的高低应适合贷款风险程度，不能过低导致拨备金不足，利润虚增；也不能过高导致拨备金多余，利润虚降。银行拨备率从宏观上反应银行贷款的风险程度及社会经济环境、诚信等方面的情况。



银行间债券市场

全国银行间债券市场是指依托于中国外汇交易中心暨全国银行间同业拆借中心（简称同业中心）和中央国债登记结算公司（简称中央登记公司）的，包括商业银行、农村信用联社、保险公司、证券公司等金融机构进行债券买卖和回购的市场。全国银行间债券市场的主要职能是：提供银行间外汇交易、人民币同业拆借、债券交易系统并组织市场交易；办理外汇交易的资金清算、交割，负责人民币同业拆借及债券交易的清算监督；提供网上票据报价系统；提供外汇市场、债券市场和货币市场的信息服务等

银行间债券市场经过近几年的快速发展，在市场规模上有了质的飞跃，债券市场主板地位基本确立，市场功能逐步显现，兼具投资和流动性管理功能。



优先认股权

优先认股权也叫优先认缴权或股票先买权，是普通股股东的一种特权，是指当股份公司为增加公司资本而决定增加发行新的股票时，原普通股股东享有的按其持股比例，以低于市价的价格优先认购一定数量新发行股票的权利。股份公司这样做是为了不改变老股东对公司的控制权和享有的各种权利，而且可以增加新发行股票对股东的吸引力。一般来说，新股票的定价低于股票市价，从而使优先认股权具有价值。股东可以行使该权利，也可以转让给他人。

优先认股权在配股登记日前要附着在股票上进行交易，登记日之后，优先认股权才脱离股票可以在市场上独立交易。优先认股权能提供较大程度的杠杆作用，也就是说优先认股权的价格要比其可购买的股票价格增长或减小的速度快得多。



有效市场理论

在资本市场上，如果证券价格能够充分而准确地反映全部相关信息，那么这个市场就是有效率的。对信息反映有效率意味着以该信息为基础的证券交易不可能获取超常利润。有效市场理论包括以下要点：在市场上的每个人都是理性的人；股票的价格反映了这些理性人供求的平衡，想买的正好等于想卖的人数；股票的价格也能充分反映该资产的所有可获得的信
息，即“信息有效”，当信息变动时，股票的价格就一定随之变动。

有效市场理论意味着在一个正常的有效率的市场，每个人都别指望发意外之

不可不知的 1000 个财经常识

财，我们费心去分析股票的价值是无益的。有效市场理论始于 1965 年，是由美国芝加哥大学著名教授尤金·法玛在《商业学刊》上发表的一篇题为《证券市场价格行为》的论文中首先提出来的。



余额包销

余额包销也称助销，是指承销商与发行人签订协议，在约定的期限内发行证券，并收取佣金，到约定的销售期满，如投资者实际认购总额低于预定发行总额，未售出的证券由承销商负责，并按约定时间向发行人支付全部证券款项。

余额包销的承销商要承担部分发行风险。承销商对余额包销存在的风险并非没有认识，从他们的角度讲，更希望采取代销方式承销股票，避免发行风险。但越是经验丰富的上市公司，谈判地位就越高，他们熟知承销商行业的竞争程度，如果承销商不同意余额包销，他们完全可以另请高明，再加上余额包销的收费标准要高于代销，所以承销商一般都会选择余额包销方式。现在只要是公开发行，承销商采取的都是余额包销的方式，若要分散风险，券商只能采取联合承销的方式。事实上余额包销已成“行规”。



远期合约

远期合约是一种金融衍生工具，是指交易双方约定在未来特定时间按照特定价格买卖特定数量和质量的金融资产的合约，合约中会指明买卖的商品或金融工具种类、价格及交割结算的日期等内容。远期合约是 20 世纪 80 年代初兴起的一种保

值工具。

远期合约主要有远期利率协议、远期外汇合约和远期股票合约等。远期合约使资产的买卖双方能够消除未来资产交易的不确定性。但远期合约交易周期长，时间跨度大，所蕴含的不确定性因素多，加之远期合约成交量及持仓量小，流动性相对差一些，因此远期合约价格波动剧烈且频繁。



暂停上市

暂停上市是指已上市公司若出现法定原因，应依法暂时停止其发行的上市股票或公司债券的交易。暂停上市是基于法律规定的特殊原因而暂时影响其上市证券的情况，而非否定上市公司的上市资格。在上市公司股票暂停上市期间，证券交易所为投资者提供股票“特别转让”服务。

暂停上市是指上市公司出现下列情况之一，由证券交易所决定暂停其股票上市交易：（1）上市公司股本总额、股权分布等发生变化不再具备上市条件；（2）上市公司不按规定公开其财务状况，或者对财务会计报告作虚假记载；（3）上市公司有重大违法行为；（4）上市公司最近三年连续亏损；（5）证券交易所上市规则规定的其他情形。对于暂停上市的公司，应当由证券交易所决定其何时及在何种条件下恢复上市或停牌。



造壳上市

造壳上市是指本国企业在海外证券交易所所在地或允许的国家与地区，独资或合资重新注册一家公司或收购当地已经存续的公司，本国企业进而以该控股公司的

第八章 不可不知的融资经济学

名义申请上市。公司采取境外造壳上市，主要是为了规避政策监控，使境内企业得以金蝉脱壳，实现境外上市或是实现合理避税。按境内企业与境外公司关联方式的不同，造壳上市可分成四种形式：控股上市、附属上市、合资上市、分拆上市。

造壳上市有许多优势：与企业在境外购买一个公司上市相比，企业能够构造出比较满意的“壳公司”，上市的成本和风险相对较小；以一家境外的未上市公司名义在交易所申请挂牌，这样就可以避开直接上市中遇到的和拟上市地的法律相抵触的问题，节省上市时间；可以获得较为广泛的股东基础，对壳公司的生产经营和市场开拓都有益处，且有利于提高壳公司的知名度。



招股意向书

招股意向书是上市公司向中国证券监督管理委员会申请公开发行股票申报材料的必备文件。招股意向书由封面、目录、附录、备查文件等五部分组成，其中封面中的重要提示和正文应当在中国证监会指定的全国性报刊上公布，并同时公布附录和备查文件中的全部文件的索引。

招股意向书的作用有：（1）保证发行人及全体董事、监事、高级管理人员在招股意向书中不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性和完整性承担个别和连带的法律责任。（2）明确公司负责人和主管会计工作的负责人，会计机构负责人保证招股意向书及其摘要中财务会计资料真实、完整。（3）中国证监会和其他政府部门对本次发行所做的任

何决定或意见，均不表明其对发行人股票的价值或投资者的收益做出实质性判断或者保证，任何与之相反的声明均属虚假不实陈述。



折价发行

折价发行又称低价发行，是指以低于面额的价格出售新股，即按面额打一定折扣后发行股票，折价的大小必须根据公司的经济状况决定。折价发行的原因有：（1）发行者信用低或者是新发行股票者为了保证股票顺利推销而采用折价发行；（2）股票发行数量很大，为了吸引投资者，采用折价发行便于推销；（3）由于市场利息率上升，为了保证发行，只能降低发行价格。

西方的许多新公司常采用折价发行股票。在日本和其他一些国家的公司法规定，股票发行价格不得低于票面价值，因而，在这些国家没有折价发行股票的现象。在我国，《中华人民共和国公司法》规定，“股票发行价格可以按票面金额，也可以超过票面金额，但不得低于票面金额。以超过票面金额为股票发行价格的，须经国务院证券管理部门批准。”所以我国也没有折价发行股票的现象。



整体上市

整体上市是指一家公司将其主要资产和业务整体改制为股份公司进行上市的做法。随着证监会对上市公司业务独立性的要求越来越高，整体上市越来越成为公司首次公开发行上市的主要模式。实现整体上市可以通过整体改制后首次公开发行上

不可不知的 1000 个财经常识

市的方式或借助其控股的上市公司，以吸收合并或资产重组的方式实现经营性资产的整体上市。

整体上市可以促进优质企业做大、做强、做好，进一步发挥企业集团的产业优势、产品优势与管理优势，降低企业与市场的交易费用与交易成本，进而有利于提升市场的资源配置功能与产业整合功能，提高市场的运行效率与运行质量。整体上市有利于减少关联交易和同业竞争，并能使一些隐性的利润显现出来，有利于为市场的金融创新拓展空间。



证券二级市场

证券二级市场又称证券交易市场，是指已发行的证券通过买卖交易实现流通转让的场所，即有价证券的流通市场。已发行的股票一经上市，就进入二级市场。证券二级市场保持有价证券的流动性，使证券持有者随时可以卖掉手中的有价证券，得以变现。同时证券二级市场上的证券供求状况与价格水平等都将有力地影响着初级市场上证券的发行。因此，没有二级市场，证券发行不可能顺利进行，初级市场也难以存在，扩大发行则更不可能。

证券二级市场具有以下功能：（1）促进短期闲散资金转化为长期建设资金；（2）调节资金供求，引导资金流向，为商业的直接融资提供渠道；（3）二级市场的股价变动能反映出整个社会的经济情况；（4）维持股票的合理价格，交易自由、信息灵通、管理缜密，保证买卖双方的利益都受到严密的保护。



证券发行核准制

证券发行核准制又称准则制或实质审查制，是指发行人发行证券，不仅要公开可供投资人判断的全部材料，还要符合证券发行的实质性条件。证券主管机关有权依照有关规定，对发行人提出的申请及有关材料，进行实质性审查，发行人得到批准以后，才可以发行证券。

证券发行核准制的内容包括：证券发行须遵守信息披露义务，证券发行也必须符合证券法规定的证券发行条件并接受证券监管机构的监管，政府有权对证券发行人的资格及其所发行的证券做出实质审查和决定。证券发行核准制有利于新兴市场的健康发展，适合于证券市场不完善、投资服务机构的道德水准、业务水平不高、投资人缺乏经验的地区。



证券发行注册制

证券发行注册制又称形式审查制或申报制，是指政府对发行人发行证券，仅对申请文件进行形式审查，不作实质性审查，发行者在申报申请文件以后的一定时期以内，若没有被政府否定，就可以发行证券。凡是拟发行证券的发行人，必须将依法应当公开的信息和资料合理制成法律文件并公布，并对资料的真实性、全面性、准确性负责。

证券发行注册制的主要内容有：就证券发行注册的主体而言，既可以是业绩优良的公司，也可以是业绩较差的公司；证券监管机构有权审查证券发行申请人对信息披露义务的履行情况，以保证信息公开制度贯彻始终；对于证券投资者而言，只

第八章 不可不知的融资经济学

要发行公开要素具备,投资者即可依据公开信息做出投资决断。证券发行注册制是证券发行管理制度中的重要形态,是很多国家普遍采取的证券发行监管方式,其中,美国是采取发行注册制的典型代表。



证券化率

证券化率是指一国各类证券总市值与该国内生产总值的比率,实际计算中证券总市值通常用股票总市值来代表。证券化率是衡量一国证券市场发展程度的重要指标。证券化率越高,意味着证券市场在国民经济中的地位就越重要,一国的虚拟经济就越发达。

用证券化率这一指标分析各国证券发展的程度与潜力时,需要注意证券化率并非完全与经济发展水平成正比,它还受到国家金融体制、经济政策等因素的影响。而且证券化率在短期内具有不稳定性,证券化率的提高,与股价水平的上涨有密切关系,并不一定表明证券市场在国民经济中地位的提高。发达国家由于市场机制高度完善,证券市场历史较长,发展充分,证券化率整体上要高于发展中国家。



证券经纪业务

证券经纪业务又称代理买卖证券业务,是指证券公司通过其设立的证券营业部,接受客户委托,按照客户要求,代理客户买卖证券的业务,是证券公司最基本的一项业务。在证券经纪业务中,包含委托人、证券经纪商、证券交易所和证券交易对象四个要素。证券经纪业务可分为柜台代理买卖和证券交易所代理买卖两种。

证券经纪业务可分为办理股东账户、开户、委托、交割四个步骤。在证券经纪业务中,证券公司应遵循代理原则、效率原则、三公原则。

证券经纪业务具有突出的特点:(1)业务对象的广泛性和多变性,即所有上市交易的股票和债券都是证券经纪业务的对象;(2)经纪业务的中介性,即证券经纪人充当的是证券买卖双方的代理人,发挥着沟通买卖双方并按一定的要求和规则迅速、准确地执行指令和代办手续,尽量使买卖双方按自己的意愿成交的媒介作用;(3)客户指令的权威性,即证券经纪人要严格按照委托人的要求办理委托事务。



证券托管

证券托管是财产保管制度的一种形式,具体是指证券登记机构的结算公司及其代理机构,向投资者提供记名证券的交易过户、非交易过户等证券登记变更、股票分红派息以及证券账户查询挂失等各项服务,使证券所有人权益和证券变更得以最终确定的一项制度。证券托管的原则是对股票、基金、无纸化国债等记名证券实行中央存管的办法。对存管后的证券,实行非流动性制度。

我国目前的证券托管制度有上海证券交易所交易证券的托管制度和深圳证券交易所交易证券的存管制度。上海证券交易所目前实行的是中国证券登记结算有限责任公司上海分公司统一托管和证券公司法人集中托管及投资者指定交易的制度。而深圳证券交易所目前实行的是中国证券登记结算有限责任公司深圳分公司统一托管

不可不知的 1000 个财经常识

和证券营业部分别托管的二级托管制度，又称托管券商制度。



证券一级市场

证券一级市场又称证券发行市场、初级市场，是指发行人以筹集资金为目的，按照一定的法律规定和发行程序，向投资者出售新证券所形成的市场。在发行过程中，证券发行市场作为一个抽象的市场，其买卖成交活动并不局限于一个固定的场所，是一个无形的市场，为资金使用者提供了获得资金的渠道和手段。证券一级市场是由发行者、证券中介和投资者三者构成的。证券一级市场是资金需求者融资的场所，资金需求者可以通过在一级市场上发行股票、债券等筹集资金。证券一级市场是整个证券市场的基础，它的内容和发展决定着证券交易市场的内容和发展方向。



证券自营业务

证券自营业务是指经中国证监会批准经营证券自营业务的证券公司以自主支配的资金或证券，在证券的一级市场和二级市场上从事以赢利为目的并承担相应风险的证券买卖的行为。证券自营业务的范围一般包括一般上市证券的自营买卖、一般非上市证券的买卖、兼并收购中的自营买卖、证券承销业务中的自营买卖等。

证券自营业务具有自主性、风险性、收益性、专业性和保密性等特点，其中最主要的特点是自主性。自主性是证券自营业务的主要特点，自主性是从投资决策到整个操作的完全的自主性，不受外来的限制，公司有权决定投资方向。



政策性银行

政策性银行是指由政府创立、参股或保证的，不以营利为目的，以贯彻国家产业政策和区域发展政策为目的，在特定的业务领域内，直接或间接地从事政策性融资活动，充当政府发展经济、促进社会进步、进行宏观经济管理工具的金融机构。我国的三大政策性银行是中国进出口银行、国家开发银行和中国农业发展银行，受中国人民银行的指导和监督。

政策性银行的资本金多由政府财政拨款，有其特定的资金来源，在经营时主要考虑国家的整体利益、社会效益，不以盈利为目标，但也必须考虑盈亏，坚持银行管理的基本原则，力争保本微利。当今世界上许多国家都建立了政策性银行，其种类较为全面，并构成较为完整的政策性银行体系。



直接融资

直接融资是指拥有暂时闲置资金的单位（包括企业、机构和个人）与资金短缺需要补充资金的单位，相互之间直接签定融资协议，或者资金供给者与资金需求者通过股票、债券等金融工具直接融通资金的过程。直接融资的基本特点是拥有暂时闲置资金的单位和需要资金的单位直接进行资金融通，不经过任何中介环节。直接融资能最大可能地吸收社会游资，直接投资于企业生产经营之中，从而弥补了间接融资的不足。

直接融资的工具主要有商业票据和直接借贷凭证、股票、债券。直接融资具有直接性、分散性、信誉上的差异性较大、

第八章 不可不知的融资经济学

部分不可逆性和相对较强的自主性等特征。



中间业务

中间业务是指商业银行代理客户办理收款、付款和其他委托事项而收取手续费的业务,是指不构成商业银行表内资产、表内负债,形成银行非利息收入的业务。中间业务包括两大类:不形成或有资产、或有负债的中间业务(即一般意义上的金融服务类业务)和形成或有资产、或有负债的中间业务(即一般意义上的表外业务)。银行经营中间业务无须占用自己的资金,是在银行的资产负债信用业务的基础上产生的,依托业务、技术、机构、信誉和人才等优势,以中间人的身份代理客户承办收付和其他委托事项,提供各种金融服务并据以收取手续费,并可以促使银行信用业务的发展和扩大。中间业务与资产业务、负债业务共同构成商业银行的三大业务类型。



中小企业板

中小企业板是深圳证券交易所为了鼓励自主创新而专门设置的中小型公司聚集板块,是相对于主板市场而言的。中小企业板的服务对象明确为中小企业。创立中小企业板,可以为中小企业搭建直接融资的平台,有效解决其融资难的问题,从而为中小企业,尤其是高新技术企业的发展拓展空间。中小企业板在交易、信息披露、指数设立等方面,都具有一定的独立性。中小企业板块内公司普遍具有收入增长快、盈利能力强、科技含量高的特点,

而且股票流动性好,交易活跃,被视为中国未来的“纳斯达克”。

中小企业板使我国沪深两个证券交易所所有相对明确的功能定位,即上海证券交易所侧重于大型企业,深圳证券交易所侧重于中小企业,这有利于我国多层次资本市场体系的建立和完善。《国务院关于推进资本市场改革开放和稳定发展的若干意见》中指出,分步推进创业板市场建设,完善风险投资机制,拓展中小企业融资渠道。创立中小企业板,是落实《意见》的一个重要步骤。



终止上市

终止上市也称退市,是指证券交易所根据法律和证券交易所规定的事由,彻底取消上市公司的上市资格,或者取消上市证券挂牌交易资格的一种制度。终止上市是《证券法》规定的一项对上市公司的淘汰制度,是防范和化解证券市场风险、抑制过度投机、保护广大社会公众投资者利益的重要措施。

终止上市的情况包括:公司股本总额、股权分布等发生变化不再具备上市条件,在证券交易所规定的期限内仍不能达到上市条件;公司不按照规定公开其财务状况,或者对财务会计报告作虚假记载,且拒绝纠正;公司最近3年连续亏损,在其后一个年度内未能恢复盈利;公司解散或者被宣告破产;证券交易所上市规则规定的其他情形。



主板

主板是指以传统产业为主的股票交易

不可不知的 1000 个财经常识

市场,是指上市标准最高、信息披露最好、透明度最强、监管体制最完善的全国性证券交易市场。中国的主板市场包括深圳证券交易所和上海证券交易所。主板主要适于规模较大、基础较好、已步入成熟期和扩张期阶段且占有一定市场份额的收益高、风险低的蓝筹公司。主板是一个国家或地区证券发行、上市及交易的主要场所,是资本市场中最重要的组成部分,很大程度上能够反映经济发展状况,有“国民经济晴雨表”之称。

主板市场对发行人的营业期限、股本大小、盈利水平、最低市值等方面的要求标准较高,上市企业多为大型成熟企业,具有较大的资本规模以及稳定的盈利能力。建设包括主板、创业板和代办股份转让系统在内的多层次证券市场交易体系,已成为我国证券市场规模、健康发展的方向和目标,具体建设方案则需根据我国的实际情况进一步摸索。



主承销商

主承销商是指在股票发行中独家承销或牵头组织承销团经销的证券经营机构,是股票发行人聘请的最重要的中介机构。主承销商是发行人的财务顾问,还是发行人上市的推荐人。国际上,主承销商一般是由信誉卓著、实力雄厚的商人银行(英国)、投资银行(美国)及大的证券公司来担任。在我国,一般则由具有资格的证券公司或兼营证券的信托投资公司来担任。

主承销商在发行人发行股票和上市过程中主要有以下作用:(1)与发行人就有关发行方式、日期、发行价格、发行费用

等进行磋商,达成一致。(2)编制向主管机构提供的有关文件,组织承销团,筹划组织召开承销会议。(3)协助发行人申办有关法律方面的手续。(4)向认购人交付股票并清算价款。(5)包销未能售出的股票。(6)做好发行人的宣传工作和促进其股票在二级市场的流动性。(7)协助发行人筹谋新的融资方式等其他跟进服务。



住房抵押贷款证券化

住房抵押贷款证券化是指金融机构把自己所持有的流动性较差但具有未来现金收入流的住房抵押贷款汇聚重组为抵押贷款群组,由证券化机构以现金方式购入,经过担保或信用增级后以证券的形式出售给投资者的融资过程,是资产支持证券的一种。

住房抵押贷款证券化的好处是:(1)住房抵押贷款证券化有利于拓宽商业银行的融资渠道,有利于降低商业银行的经营风险;(2)有利于提高商业银行的盈利能力;(3)有利于加强商业银行的资本管理;(4)有利于完善中央银行的宏观金融调控;(5)有利于推动我国资本市场的发展。

住房抵押贷款证券化始于美国。现在住房抵押贷款证券化作为一种金融技术和金融工具,在各国已发展得相当成熟和完善,它是商业银行资产证券化最完美的典型。



做市商

做市商是指在证券市场上,由具备一定实力和信誉的证券经营法人作为特许交

第八章 不可不知的融资经济学

易商，不断地向公众投资者报出某些特定证券的买卖价格（即双向报价），并在该价位上接受公众投资者的买卖要求，以其自有资金和证券与投资者进行证券交易。做市商通过这种不断买卖来维持市场的流动性，满足公众投资者的投资需求。

做市商制度是以做市商报价形成交易

价格并驱动交易发展的证券交易方式，是不同于竞价交易方式的一种证券交易制度，一般为柜台交易市场所采用。做市商制度的特点是：（1）提高股票的流动性，增强市场对投资者和证券公司的吸引力。（2）有效稳定市场，促进市场平衡运行。（3）具有价格发现的功能。

第九章 不可不知的国际经济学



APEC

APEC 是 Asia - Pacific Economic Cooperation 的缩写，即亚洲太平洋经济合作组织，简称亚太经合组织。APEC 成立于 1989 年，是亚太地区级别最高、影响最大的区域性经济组织。APEC 的宗旨和目标是：相互依存，共同受益，坚持开放性多边贸易体制和减少区域内贸易壁垒。

APEC 现有 21 个成员：澳大利亚，美国，日本，加拿大，新西兰，韩国，印度尼西亚，菲律宾，马来西亚，泰国，新加坡，文莱，中国，中国台北，中国香港，墨西哥，巴布亚新几内亚，智利，秘鲁，俄罗斯和越南。

亚太经合组织经过多年的发展，形成了领导人非正式会议、部长级会议、高官会议及其下属委员会和工作组、秘书处等工作机制。其中领导人非正式会议是亚太经合组织最高级别的会议，会议就有关经济问题发表见解，交换看法，会议形成的领导人宣言是指导亚太经合组织各项工作的重要纲领性文件。



CEPA

CEPA 是 Closer Economic Partnership Arrangement 的缩写，即《关于建立更紧密经贸关系的安排》，包括 2003 年 6 月 29 日

中央与香港特区政府签署的《内地与香港关于建立更紧密经贸关系的安排》和 2003 年 10 月 17 日中央与澳门特区政府签署的《内地与澳门关于建立更紧密经贸关系的安排》。

CEPA 协议主要涵盖货物贸易、服务贸易和贸易投资便利化等三大范畴。CEPA 的基本目标是逐步取消货物贸易的关税和非关税壁垒，逐步实现服务贸易自由化，促进贸易投资便利化，提高内地与香港、澳门之间的经贸合作水平，实现共同发展。CEPA 是“一国两制”原则的成功实践，是内地与港澳制度性合作的新路径，是内地与港澳经贸交流与合作的重要里程碑，也是内地第一个全面实施自由贸易协议。



巴塞尔协议

巴塞尔协议是巴塞尔委员会 1988 年 7 月通过的“关于统一国际银行的资本计算和资本标准的协议”的简称。巴塞尔协议第一次建立了一套完整的国际通用的、以加权方式衡量表内与表外风险的资本充足率标准，有效地扼制了与债务危机有关的国际风险。

2002 年 10 月，巴塞尔委员会发布了修改资本协议建议的最新版，同时开始新一轮调查，评估该建议对全世界银行最低资本要求的可能影响。从 1975 年 9 月第一

第九章 不可不知的国际经济学

个巴塞尔协议到1999年6月新巴塞尔资本协议第一个征求意见稿的出台，再到2006年新协议的正式实施，时间跨度长达30年。30年来，巴塞尔协议的内容不断丰富，所体现的监管思想也不断深化。巴塞尔协议对于维护金融秩序、防范金融风险起到了重要作用。



悲惨增长

悲惨增长是指当一国生产要素的增长从而产品出口增加时，不但没有带来该国的出口收入和福利水平提高，反而是降低了本国福利。悲惨增长这一概念是由经济学家巴格瓦蒂在1958年提出的。

导致“悲惨增长”的机制可概括为：生产要素的增加导致出口产品产量的增加，当出口国该产品的出口量在世界市场上已占有一定比重并成为该产品的价格影响者时，增加的出口量必须降低价格才能被市场吸收。如果出口量上升带来的收入被产品价格下降抵消时，“悲惨增长”就产生了。

一般来说，悲惨增长的出现通常需要以下几个前提条件：（1）经济增长是不平衡的，偏向出口部门。（2）增长国在世界市场上是一个大国，即其出口供给的变动足以影响世界价格。（3）增长国进口边际倾向较高，即增长国对进口产品的需求会因经济增长而显著增加。（4）增长国出口产品在世界市场上需求价格弹性非常低。



标准普尔指数

标准普尔指数是美国最大的证券研究机构即标准普尔公司编制的股票价格指

数。标准普尔公司股票价格指数以1941年至1943年抽样股票的平均市价为基期，以上市股票数为权数，按基期进行加权计算，其基点数为10。标准普尔公司每半小时计算并报道该公司编制的指数，发表在该公司主办的《展望》刊物上。

标准普尔混合指数包括的500种普通股股票总价值很大，其成分股有90%在纽约证券交易所上市，其中也包括一些在别的交易所和店头市场交易的股票，所以它的代表性比道琼斯平均指数要广泛很多，故更能真实地反映股票市价变动的实际情况。道琼斯工业股票指数对股价的短期走势具有一定的敏感性，而标准普尔混合指数用于分析股价的长期走势则较为可靠。从对股票市场价格分析研究的角度，一些银行的证券专家和经济学家偏向采用标准普尔混合指数；而从实用的角度，大多数证券公司和投资者则喜欢采用道琼斯工业股票指数。



布雷顿森林体系

布雷顿森林货币体系是指战后以美元为中心的国际货币体系。布雷顿森林体系的核心内容是：（1）成立了国际货币基金组织，在国际间就货币事务进行共同商议，为成员国的短期国际收支逆差提供信贷支持；（2）美元与黄金挂钩，成员国货币和美元挂钩，实行可调整的固定汇率制度；（3）取消经常账户交易的外汇管制。

布雷顿森林体系保证了二战后世界金融秩序的稳定，为经济复苏奠定了基础。但是布雷顿森林体系也存在种种缺陷：（1）美国利用美元的特殊地位，操纵国际

不可不知的 1000 个财经常识

金融活动。(2) 美元作为国际储备资产具有不可克服的矛盾。(3) 固定汇率有利于美国输出通货膨胀, 加剧世界性通货膨胀, 而不利各国利用汇率的变动调节国际收支平衡。1974 年美元与黄金脱钩, 以美元为中心的布雷顿森林体系彻底瓦解。



产业安全

产业安全是指一国在对外开放的条件下, 在国际竞争的发展进程中, 具有保持民族产业持续生存和发展的能力, 始终保持着本国资本对本国产业的控制权。从生产要素角度可以将产业安全划分为资源安全、技术安全、人口安全和市场安全。从区域角度可以将产业安全划分为国内经济安全和国际经济安全。从产业角度划分为农业安全、工业安全和金融服务业安全等。

产业安全的影响因素相当复杂, 基本上可以归纳为产业外部环境因素与产业内部因素。产业外部环境主要是指产业的生存与发展环境、政府的产业与外资政策, 以及跨国公司与外国直接投资进入国内市场的资本、技术、管理等状况。从产业内部来看, 影响产业安全的主要因素包括产业集中度和产业的制度结构等。



道琼斯指数

道琼斯指数全称为道琼斯股票价格平均指数, 是一种算术平均股价指数。通常人们所说的道琼斯指数是指道琼斯指数四组中的第一组, 即道琼斯工业平均指数。

作为世界上历史最为悠久的股票指数, 道琼斯指数最早是在 1884 年由道琼斯公司的创始人查理斯·道开始编制的。

最初的道琼斯股票价格平均指数是根据 11 种具有代表性的铁路公司的股票, 采用算术平均法进行计算编制而成, 发表在查理斯·道自己编辑出版的《每日通讯》上。该指数目的在于反映美国股票市场的总体走势, 涵盖金融、科技、娱乐、零售等多个行业。道琼斯工业平均指数目前由《华尔街日报》编辑部维护, 道琼斯工业平均指数中的 30 种成分股是美国蓝筹股的代表。



迪拜危机

迪拜危机是指迪拜世界集团遭遇金融危机, 导致一系列的金融机构和投资者巨大财富蒸发和破产的事件。迪拜危机的发生是房地产业过度开发、国际金融危机影响、美元贬值三大因素综合作用的结果。迪拜危机对国际股市、油价、债市及全球经济复苏均产生了深远影响。

迪拜财政部 2009 年 11 月 25 日突然宣布, 由政府持有的迪拜世界公司及旗下的房地产分支棕榈岛集团将推迟偿付数十亿美元的债务最少六个月, 以便进行债务重组。棕榈岛集团是负责开发超大型人工岛度假胜地“棕榈岛”的企业, 必须到 2009 年 12 月 14 日前向阿拉伯的投资者偿还 35 亿美元的债务。据《纽约时报》估算, “迪拜世界”的对外债务高达 590 亿美元, 占迪拜总债务的 74%。



钉住汇率制

钉住汇率制是指一国使本币同某外国货币或一篮子货币保持固定比价的汇率制度。一篮子货币指由多种国家货币按特定

第九章 不可不知的国际经济学

的权数组成的货币单位。

在钉住汇率制度下,一国货币与其他某一种或某一篮子货币之间保持比较稳定的比价,即钉住所选择的货币。本国货币随所选货币的波动而波动,相互之间的比价相对固定或只在小范围内浮动,一般幅度不超过1%。被钉住的一般是主要工业国家的货币或IMF的特别提款权。经济规模小和经济实力较弱的发展中国家倾向于选择钉住汇率制,这主要是由于它们承受外汇风险的能力较差。在钉住汇率制确定的汇率之下,储备余额将严格随着国际收支总额的变动而上涨(或下跌),即用本国货币抵消净盈余或赤字。中国的人民币是最重要的实行钉住汇率制的货币。



东盟

东盟即东南亚国家联盟,是东南亚地区的一个国际组织。对于这一国际组织,不同国家和地区的称谓不同。新加坡及马来西亚通行把英语的缩写“ASEAN”音译为亚细安,中国大陆和香港一般称为东南亚国家联盟,简称东盟,而台湾则一般称为东南亚国协,简称东协。

东南亚国家联盟的前身是由马来西亚、菲律宾和泰国3国于1961年7月31日在曼谷成立的东南亚联盟。1967年8月7日至8日,印度尼西亚、新加坡、泰国、菲律宾四国外长和马来西亚副总理在泰国首都曼谷举行会议,发表了《东南亚国家联盟成立宣言》,即《曼谷宣言》,正式宣告东南亚国家联盟的成立。成立几十年来,东盟已日益成为东南亚地区以经济合作为基础的政治、经济、安全一体化合作组织,并建立起一系列合作机制。东盟的宗旨和目标是本着平等与

合作精神,共同促进本地区的经济增长、社会进步和文化发展,为建立一个繁荣、和平的东南亚国家共同体奠定基础,以促进本地区的和平与稳定。



浮动汇率制

浮动汇率制是指一国货币的汇率并非固定,而是由自由市场的供求关系决定的制度。在浮动汇率制下,影响汇率的主要因素有:货币本身代表的价值、一国国际收支、利息率、各国政府和中央银行对外汇市场的干预、政治、心理、投机等因素。浮动汇率制按照国家是否干预外汇市场,可分为自由浮动汇率制(又称“清洁浮动汇率制”)和管理浮动汇率制(又称“肮脏浮动汇率制”)。

浮动汇率制的主要长处是:防止国际游资冲击,避免爆发货币危机;有利于促进国际贸易的增长和生产的发展;有利于促进资本流动等等。浮动汇率制的缺点是:经常导致外汇市场波动,不利于长期国际贸易和国际投资的进行;不利于金融市场的稳定;国际货币基金组织对汇率的监督难以奏效;国际收支不平衡状况得不到解决。



赶超理论

赶超理论是指研究如何缩小国家间经济发展差距的经济理论,其中赶超是指发展中国家在经济发展中不断缩小与发达国家的差距。赶超理论认为经济发展过程是创新和模仿两种冲突力量相互作用的均衡过程。其中创新是指知识的产生和使用,它致力于增加国与国之间的技术和经济差

不可不知的 1000 个财经常识

距；模仿是指外来知识的获取和使用，它力图减少国与国之间的技术和经济差距，达到追赶的目的。

赶超理论的起源，可以上溯到 18 至 19 世纪的欧洲。在经济发展从后进到先进的过程中，政府都曾发挥过“赶超协调人”的作用。这些国家在赶超中的基本做法是，充分发挥政府作为“赶超协调人”的作用，制定和调整产业发展政策，重视科技和教育，同时，深化经济、政治等领域的体制改革，完善市场机制和民主化建设。



高盛集团

高盛集团是一家国际领先的投资银行和证券公司，向全球提供广泛的投资、咨询和金融服务，是华尔街最著名的投资银行。高盛集团成立于 1869 年，是全世界历史最悠久及规模最大的投资银行之一，总部设在纽约，并在东京、伦敦和香港设有分部，在 23 个国家拥有 41 个办事处。

高盛集团长期以来视中国为重要市场，自 20 世纪 90 年代初开始就把中国作为全球业务发展的重点地区。高盛是唯一一家作为主承销商全程参与中国政府自 1998 年以来每一次主权美元债务海外发售项目的国际投行。为了应对金融危机，美国联邦储备委员会在 2008 年 9 月 21 日晚间宣布，已批准了高盛提出的转为银行控股公司的请求。而高盛的转型，意味着“长久以来世人熟知的华尔街的终结”。



购买力平价

购买力平价是指一种根据各国不同的价格水平计算出来的货币之间的等值系

数，两种货币之间的汇率决定于它们单位货币购买力之间的比例。购买力平价理论指出，在对外贸易平衡的情况下，两国之间的汇率将会趋向于靠拢购买力平价。

一个测量购买力平价的简单而幽默的例子就是巨无霸指数。这个指标由于《经济学人》杂志的使用而闻名于世。《经济学人》杂志将麦当劳的在各地的分店中卖的巨无霸的价格进行了比较。如果一个巨无霸在美国的价格是 4 美元，而在英国是 3 英镑，那么美元与英镑的购买力平价汇率就是 3 英镑等于 4 美元。假如美元和英镑的汇率是 1 比 1，那么根据购买力平价理论，以后的真实汇率将会向购买力平价汇率靠拢。



固定汇率制

固定汇率制是指在金本位制度下和布雷顿森林体系下通行的汇率制度，这种制度规定本国货币与其他国家货币之间维持一个固定比率，汇率波动只能限制在一定范围内，由官方干预来保证汇率的稳定。固定汇率制下的汇率或是由黄金的输入输出予以调节，或是在货币当局调控之下，在法定幅度内进行波动，因而具有相对稳定性。固定汇率制有利于经济稳定发展；有利于国际贸易、国际信贷和国际投资的经济主体进行成本利润的核算，避免了汇率波动风险。

从历史发展进程来看，自 19 世纪中末期金本位制在西方各国确定以来，一直到 1973 年，世界各国的汇率制度基本上属于固定汇率制度。固定汇率制度经历了从 1816 年到第二次世界大战前国际金本位制度时期的固定汇率制和从 1944 年到

第九章 不可不知的国际经济学

1973年的布雷顿森林体系的固定汇率制度两个阶段。



广场协议

1985年9月22日，在美国纽约广场饭店，美、日、英、法、西德5个工业发达国家财长和中央银行行长举行会晤并签署了著名的《广场协议》，联合干预外汇市场，使美元对日元等主要货币有秩序地下调，从而增加美国产品的出口竞争力，以改善美国国际收支不平衡状况。“广场协议”的表面经济背景是解决美国因美元定值过高而导致的巨额贸易逆差问题，但从日本投资者拥有庞大数量的美元资产来看，“广场协议”是为了打击美国的最大债权国——日本。

有专家认为，日本经济进入十多年低迷期的罪魁祸首就是“广场协议”。但也有专家认为，日元大幅升值为日本企业走向世界、在海外进行大规模扩张提供了良机，也促进了日本产业结构调整，最终有利于日本经济的健康发展。



国际储备

国际储备也称官方储备，是指各国政府为了弥补国际收支赤字，保持汇率稳定，以及应付其他紧急支付的需要而持有的国际间普遍接受的所有流动资产的总称。国际储备是战后国际货币制度改革的重要问题之一，不仅关系各国调节国际收支和稳定汇率的能力，而且会影响世界物价水平和国际贸易的发展。

作为国际储备资产，一般必须同时具有三个条件：(1) 官方持有性；(2) 普遍

接受性；(3) 流动性。国际储备的资产构成包括：(1) 外汇储备；(2) 黄金储备；(3) 特别提款权；(4) 国际货币基金组织的储备地位。



国际储备货币

国际储备货币是指一国政府持有的可以直接用于国际支付的国际通用的货币，是政府为维持本国货币汇率能随时用于对外支付或干预外汇市场的一部分国际清偿能力。随着对外经济贸易发展和国际货币制度的变化，作为国际储备的货币资金也有所变化。

国际储备货币的作用包括：(1) 国际储备货币能作为政府或中央银行干预外汇市场的手段，维持本国货币汇率的稳定；(2) 弥补国际收支逆差，保证对外经济交往和国际结算的顺利进行，调节国际收支不平衡，从而实现经济稳定的发展目标；(3) 保持本国货币的坚挺，维护本国货币在国际金融市场的信誉，作为国家对外偿债和偿还的基础与保证。



国际货币基金组织

国际货币基金组织于1945年成立，与世界银行并列为世界两大金融机构之一，其总部设在华盛顿。国际货币基金组织的最高决策机构是理事会，日常行政工作由执行董事会负责。基金组织的份额由特别提款权表示，份额的多少同时决定了在国际货币基金组织的投票权。国际货币基金组织的宗旨在于建立一个永久性的国际金融合作机构，促进国际金融合作，以维持汇率的安定，扩展国际贸易，提高就业水

不可不知的 1000 个财经常识

平,并以资金供给会员国,调节会员国国际收支的暂时性不平衡。

国际货币基金组织的主要职能是:促进国际间的金融与货币领域的合作;促进国际经济一体化的步伐;维护国际间的汇率秩序;协助成员国之间建立经常性多边支付体系等。



国际收支

国际收支是一种统计报表,系统的记载了在一定时期内经济主体与世界其他地方的交易。国际收支的特点是:(1)国际收支是一个流量概念。(2)所反映的内容是经济交易,包括商品和劳务的买卖、物物交换、金融资产之间的交换、无偿的单向商品和劳务的转移、无偿的单向金融资产的转移。(3)记载的经济交易是居民与非居民之间发生的。

国际收支最好的状态是收支基本平衡。持续的国际收支逆差不利于对外经济的交往,不仅会严重消耗一国的储备资产,还会使该国的偿债能力降低。持续的顺差不仅不利于本国商品的出口,而且会导致通货膨胀压力的加大,易引起经济摩擦。



国际直接投资

国际直接投资是指为了在国外投资获得长期的投资效益并拥有对公司的控制权和企业经营管理权而进行的在国外直接建立企业或公司的投资活动。国际直接投资与其他投资相比,具有实体性、控制性、渗透性和跨国性的重要特点。

随着经济全球化程度的不断加深,中国应该积极改变目前对外直接投资缺乏竞

争优势、与对外贸易的规模不相适应的状况,鼓励企业在加强自身发展的基础上,制定可行的国际直接投资战略目标。同时,政府要加速完善境外投资立法,为企业境外直接投资提供优质服务。



国家风险

国家风险指在国际经济活动中,由于国家的主权行为而造成损失的可能性。目前,我国企业在进行对外贸易和对外投资活动中,可能遭遇到国家风险主要包括战争、政府征收、违约、汇兑限制和国有化等。

国家风险的管理包括银行内部评估风险和确定防范风险的措施两部分。评估国家风险的常用方法包括:(1)核对清单式;(2)德尔菲法;(3)结构化的定性分析系统;(4)政治经济风险指数;(5)情景分析。

防范风险的措施包括:(1)要充分提高对国家风险的认识并建立国家风险管理制度;(2)建立风险管理模型,分析、评估国家风险的总量和结构;(3)理性地进行产品定价、获得预先的风险补偿准备;(4)实行多样化的信贷与投资政策以更好地分散风险;(5)制定国家风险管理的国别政策;(6)投保国家风险保险。



国民待遇

国民待遇是指一国给予外国公民、企业、船舶在民事方面与本国公民、企业、船舶所享有的同等待遇,通常以国民待遇条款的形式列入贸易条约。国民待遇是最惠国待遇原则的重要补充。国民待遇的适用范围通常包括:国内税,运输过境,船

第九章 不可不知的国际经济学

舶在港口的待遇，船舶遇难施救，商标注册，申请发明权、专利权、著作权、民事诉讼权等。

对于与贸易有关的知识产权领域的国民待遇，世贸组织规定每一个成员向其他成员的国民就知识产权的保护提供的待遇不得低于其给予本国国民待遇。同时允许各成员在涉及工业产权的保护领域中，凡有关司法行政程序、司法管辖权问题的法律都可声明保留，不给予外国人以国民待遇。



恒生指数

恒生指数是由香港恒生银行全资附属的恒生指数服务有限公司编制，是以香港股票市场中的 33 家上市股票为成分股样本，以其发行量为权数的加权平均股价指数，是香港股市价格的重要指针，反映香港政治、经济和社会状况的主要风向标。该指数于 1969 年 11 月 24 日首次公开发布，基期为 1964 年 7 月 31 日。基期指数定为 100。恒生指数的成分股具有广泛的市场代表性，其总市值占香港联合交易所市场资本额总和的 90% 左右。

恒生指数品种繁多，但其中影响较大的只有恒生成分指数（简称恒生指数）、恒生中国企业指数（简称国企指数），以及恒生香港中资企业指数（简称红筹股指数）三种指数。



后发优势理论

后发优势是指后起国家在推动工业化方面的特殊有利条件，是来自于落后本身的优势。后发优势理论是 1962 年美国经济史学家亚历山大·格申克龙创立的，这

一理论建立的基础是德国、日本等后发国家的现代化历程。

后发优势理论的含义包含三个层次：

(1) “替代性”的广泛存在；(2) 后起国家引进先进国家的技术、设备和资金；(3) 学习和借鉴先进国家的成功经验，吸取其失败的教训。

后发优势体现在六个方面：(1) 经验借鉴；(2) 科技文化利用；(3) 后发国家联合；(4) 产业转移；(5) 外资利用；(6) 榜样激励。后发优势理论揭示后发优势存在着因其相对落后所拥有的特殊利益，这种利益既有技术性的，也有制度性的。但是，后发优势的获得，必须通过自身努力才能实现。



花旗集团

花旗集团是当今世界资产规模最大、利润最多、全球连锁性最高、业务门类最齐全的金融服务集团。它是由花旗公司与旅行者集团于 1998 年合并而成，并于同期换牌上市的。花旗集团是美国第一家集商业银行、投资银行、保险、共同基金、证券交易等诸多金融服务业务于一身的金融集团。

花旗集团目前是全球公认的最成功的金融服务集团之一，不仅是因其在全球金融服务业盈利与成长速度最高的企业中连续占据领先地位，更由于它是世界上全球化程度最高的金融服务连锁公司。花旗集团的企业文化是：以人为本、客户至上、寻求创新。



汇丰银行

总部设于伦敦的汇丰集团是全球规模

不可不知的 1000 个财经常识

最大的银行及金融机构之一。汇丰集团在欧洲、亚太地区、美洲、中东及非洲 76 个国家和地区拥有约 9500 间附属机构。汇丰集团在全球的股东约有 200000 人, 分布于 100 个国家和地区。汇丰银行通过先进的国际网络和快速发展的电子商务能力, 提供广泛的银行及金融服务。业务包括个人理财、工商金融业务、企业银行、投资银行、资本市场及私人银行。汇丰银行(中国)有限公司于 2007 年 4 月 2 日正式开业, 总行设于上海, 是香港上海汇丰银行有限公司全资拥有的外商独资银行。



汇率

汇率亦称“外汇行市或汇价”, 是指一国货币兑换另一国货币的比率, 是以一种货币表示的另一种货币的价格。由于世界各国货币的名称不同, 币值不一, 所以一国货币对其他国家的货币要规定一个兑换率, 即汇率。在金本位制下, 汇率决定的基础是黄金输送点, 在纸币流通条件下, 其决定基础是购买力平价。汇率是国际贸易中最重要的调节杠杆。汇率下降, 能起到促进出口、抑制进口的作用。

影响汇率变动的因素包括: (1) 国际收支; (2) 通货膨胀; (3) 利率; (4) 经济增长率; (5) 财政赤字; (6) 外汇储备; (7) 投资者的心理预期。



货币贬值

货币贬值是指单位货币所含有价值或所代表的价值的下降, 即单位货币价格下降。

货币贬值可以从不同角度来理解。在

金属货币制度下, 货币贬值是指减少本国货币的法定含金属量, 降低其对金属的比价, 以降低本国货币价值; 在现代纸币制度下, 货币贬值是指流通中的纸币数量超过所需要的货币需求量, 纸币价值下降。从国际角度看, 货币价值表示为与外国货币的兑换能力, 它具体反映在汇率的变动上, 这时货币贬值就是指一单位本国货币兑换外国货币能力的降低, 而本国货币对外汇价的下降。例如, 如果 100 美元去年兑换 300 元人民币, 今年兑换 400 元人民币, 则人民币贬值了。货币贬值在国内引起物价上涨现象。但由于货币贬值在一定条件下能刺激生产, 并且降低本国商品在国外的价格, 有利于扩大出口和减少进口, 因此第二次世界大战后, 许多国家把它作为反经济危机、刺激经济发展的一种手段。



金本位制

金本位制是指以黄金作为本位币的货币制度。在金本位制下, 将每单位货币价值等同于多少重量的黄金, 也就是指每种货币的含金量。金本位制主要有三种形式: 金本位制、金块本位制、金汇兑本位制。

金本位制的基本特点是: 金币可以自由铸造; 辅币和银行券可按其面值自由兑换为金币; 黄金可以自由输出输入。金本位制是一种稳定的货币制度, 对资本主义经济发展和国际贸易的发展起到积极的作用。



金砖四国

金砖四国是指中国、俄罗斯、印度和巴西四个有希望在几十年内取代七国集团(指法国、美国、英国、西德、日本、意

第九章 不可不知的国际经济学

大利、加拿大)，成为世界最大经济体的国家。“金砖四国”来自这四个国家的英文国名开头字母 BRICs (Brazil、Russia、India、China)，意是“砖头”。这四个国家中，巴西是“世界原料基地”；俄罗斯是“世界加油站”；印度是“世界办公室”；中国是“世界工厂”。

“金砖四国”都是重要的新兴市场国家，在一些国际地区问题上看法相近，且经济增长都很快，国际地位不断提高。“金砖四国”无论从面积、人口、资源、市场等方面都有独特优势。四国在国际事务中都具有重要影响。



经济全球化

经济全球化是当代世界经济的重要特征，也是世界经济发展的重要趋势。经济全球化是指世界经济活动超越国界，通过对外贸易、技术转移、资本流动、提供服务、相互依存形成全球范围的有机经济整体，也就是说，世界经济成为紧密联系的一个整体。

经济全球化的过程开始于 20 世纪 80 年代以后，特别是 90 年代。进入 21 世纪，经济全球化的深入发展，既给世界贸易带来了重大的推动力，也给各国经贸带来了诸多不确定因素，使得新热点和新矛盾不断出现。



经济一体化

经济一体化是指在多个国家范围内，商品、资本和劳务最终能够自由流动，没有贸易壁垒，拥有统一的机构来监督条约的執行和實施。经济一体化有广义和狭义之分。广义的经济一体化是世界经济一体化，是指世界各国经济之间彼此开放，相

互联系、相互依赖，形成有机的整体。狭义的经济一体化是地区经济一体化，指一个区域内两个或两个以上国家或地区，在由政府授权组成的具有超国家性的机构下，通过统一的对内对外经济政策、金融政策等，消除国别之间阻碍经济贸易发展的障碍，实现区域内互利互惠和资源优化配置，最终形成一个政治经济高度协调统一的有机体的这一过程。经济一体化的实践有欧洲经济一体化、北美自由贸易区、亚太经合组织。



跨国公司

跨国公司指由两个或两个以上国家的经济实体所组成，从事生产、销售和其他经营活动的国际性大型企业。跨国公司最早出现在 16 世纪，发展于 19 世纪 70 年代之后，现已成为世界经济国际化和全球化发展的重要内容和主要推动力。

跨国公司具体包括以下特征：(1) 有一个国家实力雄厚的大型公司为主体，并在许多国家建立有子公司或分公司；(2) 有一个完整的决策体系和最高的决策中心，各子公司或分公司的决策服从于最高决策中心；(3) 从全球战略出发安排企业的经营活动，跨国公司在世界范围内寻求市场和合理的生产布局，定点专业生产和销售产品，以牟取最大的利润；(4) 在国际上有较强的竞争力；(5) 对某些产品或某些地区有一定的垄断性。



跨文化管理

跨文化管理又称交叉文化管理，跨文化管理是指在全球化经营中，母公司对于

不可不知的 1000 个财经常识

公司所在国的文化采取包容的管理方法，克服任何异质文化之间的冲突，并据以创造出企业独特的文化，形成成功有效的管理过程。跨文化管理真正成为一门科学，是在 20 世纪 70 年代后期。

跨文化管理的目的是在不同形态的文化氛围中设计出适当可行的管理机制和组织结构，在管理过程中寻找超越异国文化冲突的企业目标，以建立具有不同文化背景的员工共同遵守的行为准则，最终最大限度地控制和利用企业的潜力与价值。



跨文化领导

跨文化领导有两种解释。一种解释是从文化交流和文化变迁的角度：跨文化领导是指为服务世界性文化浪潮和适应全球化浪潮的一种新型领导活动，也就是说跨文化领导是考验领导者驾驭、适应文化挑战能力的一种现象，这种现象对我国各级政府的领导干部具有非常重要的借鉴价值。另一种解释是从组织的角度来理解跨文化领导：跨文化领导是指领导者在不同国籍、不同文化背景和不同价值观念的员工构成的组织中，实施的一种协调和统领的一种行为，也就是说跨文化领导是存在于跨国企业或组织中的，这种解释对我国的跨国企业具有重要的参考价值。



雷曼兄弟公司

雷曼兄弟公司曾是全球最具实力的股票和债券承销和交易商之一。同时，雷曼兄弟公司还曾担任全球多家跨国公司和政府的重要财务顾问，并拥有多名业界公认的国际最佳分析师。

雷曼兄弟公司自 1850 年创立以来，已在全球范围内建立起了创造新颖产品、探索最新融资方式、提供最佳优质服务的良好声誉。北京时间 2008 年 9 月 15 日，在次级抵押贷款市场危机（次贷危机）加剧的形势下，美国第四大投行雷曼兄弟最终丢盔弃甲，宣布申请破产保护。雷曼兄弟公司的破产保护将是华尔街历史上最严重的破产案例之一。



离岸金融中心

离岸金融中心是离岸金融市场集中的地区。离岸金融中心有三类：以伦敦为代表的伦敦型离岸金融中心、以纽约为代表的纽约型离岸金融中心和避税型离岸金融中心。

一种非常典型的离岸金融中心是欧洲美元市场。欧洲美元市场是一种自由交易、不受管制的自由国际金融市场。离岸金融中心业务的交易对象一般是银行及跨国公司，业务基本属于批发性银行业务，存贷款金额大，个人投资者也可以通过机构进行投资。



联系汇率制度

联系汇率制度是一种货币发行局制度，在这种汇率制度下，货币基础的任何变动都必须与外汇储备的变动相一致。也就是说，货币基础的存量和流量都必须得到外汇储备的十足支持。

联系汇率制度的优点是币值稳定，市场交易费用低。联系汇率制度的不足主要包括：（1）在金融危机到来时，联系汇率制度非常脆弱；（2）中央银行采用联系汇率制度，不能直接融资来支援有问题的商

第九章 不可不知的国际经济学

业银行; (3) 联系美元的情况下, 联系汇率会导致经济美元化, 中央银行会损失本币发行、本币存量利息和本币需求增长这三项铸币税收入。



伦敦证券交易所

伦敦证券交易所是世界第三大证券交易中心和世界上历史最悠久的证券交易所。它的前身为 17 世纪末买卖政府债券的“皇家交易所”, 1773 年正式改名为“伦敦证券交易所”。伦敦证券交易所是世界四大证券交易所之一。作为世界上最国际化的金融中心, 伦敦不仅是欧洲债券及外汇交易领域的全球领先者, 还受理超过三分之二的国际股票承销业务。伦敦的规模与位置, 意味着它为世界各地的公司及投资者提供了一个通往欧洲的理想门户。在保持伦敦的领先地位方面, 伦敦证券交易所扮演着中心角色。伦敦证交所运作世界上国际最强的股票市场, 外国股票的交易超过其他任何证交所。



美国国际集团

美国国际集团是一家以美国为基地的国际性跨国保险及金融服务机构集团。经多年发展, 美国国际集团的业务已经分布于 130 多个国家及地区, 也由保险业务扩展至其他金融服务类, 包括退休金服务、人寿保险、财产保险、资产管理及相关投资等。

美国国际集团起源于中国上海, 是极少数起源于中国的美国公司之一。1992 年, 美国国际集团获得中国人民银行颁发的牌照, 在上海设立分公司, 独资经营寿

险及非寿险业务, 成为第一家重返中国的外资保险公司。受金融危机的影响, 2008 年 09 月 17 日美国联邦储备委员会宣布, 向陷入困境的美国国际集团提供 850 亿美元的紧急救助资金。为了偿还美国政府的救助资金, 美国国际集团不得不变卖和剥离核心资产和业务。



美联储

美联储即美国联邦储备委员会, 成立于 1913 年, 是美国的中央银行。美联储主要由联邦储备委员会、联邦储备银行及联邦公开市场委员会等组成。

美联储的主要职责是: (1) 制定并负责实施有关的货币政策; (2) 对银行机构实行监管, 并保护消费者合法的信贷权利; (3) 维持金融系统的稳定; (4) 向美国政府、公众、金融机构和外国机构等提供可靠的金融服务。

作为美国的中央银行, 美联储对美国经济乃至世界经济都有着举足轻重的作用。美联储由包括主席、副主席在内的 7 名董事组成, 他们由总统任命, 并由参议院批准。美联储总部位于华盛顿。到目前为止, 美联储共经历了 14 任主席, 现任主席本·伯南克是于 2006 年接替大名鼎鼎的格林斯潘舵美联储的。



美林公司

美林公司是全球领先的投资银行和资产管理公司, 总部位于美国纽约。美林公司通过提供一系列的金融服务, 来满足个人以及机构投资客户的需要。这些金融服务包括个人理财计划, 经纪证券业务, 公

不可不知的 1000 个财经常识

司顾问，外汇与商品交易，衍生工具交易等。美林在全球有超过 700 个办公室及 15700 名财务顾问，旗下所管理的客户资产总值达 1.7 万亿美元，是全球规模最大的资产管理公司之一。

美林公司的经营原则包括：顾客是公司一切行动的推动力，公司的工作就是要实现顾客的期望并提供高质量的产品，要与顾客建立起相互理解的长期关系；要尊重个性，无论是雇员还是顾客，要让每个人充分的发展；要协同工作，要形成团队精神，在顾客眼中要只有一个美林公司。

受金融危机的影响，2009 年美林公司陷入困境。2008 年 9 月，美林公司被美国银行以 500 亿美元的价格收购。



摩根士丹利公司

摩根士丹利，财经界俗称“大摩”，是一家成立于美国纽约的金融服务公司，目前在全球 27 个国家的 600 多个城市设有代表处，雇员总数达 5 万多人。1995 年 8 月摩根士丹利与中国建设银行合资组建中国国际金融有限公司，摩根士丹利也因此成为首家在中国内地建立合资投资银行的国际金融公司。2009 年，受金融危机的影响，摩根士丹利公司的经营陷入困境，为了摆脱困境，摩根士丹利公司变身为银行控股公司，实行混业经营，一方面它们可设立商业银行分支机构吸收公众的存款，增加其资金源；另一方面还可以与其他商业银行一样，永久享受从联储局获得紧急贷款的权利。这两大融资条件，将有效帮助摩根士丹利公司渡过难关。这也意味着摩根士丹利公司和其他商业银行一样，享有联储局紧急借贷的同时，将接受更为严格的监管。



纽约证券交易所

纽约证券交易所的总部位于美国纽约州纽约市百老汇大街 11 号，大约有 2800 家公司在纽约证券交易所上市，全球市值约 15 万亿美元。纽约证券交易所 2009 年 IPO 数量及市值排世界第一。自 20 世纪 20 年代起，纽约证券交易所一直是国际金融中心，这里股票行市的暴涨与暴跌，都会在其他资本主义国家的股票市场产生连锁反应，引起波动。现在纽约证券交易所还是纽约市最受欢迎的旅游名胜之一。

纽约证券交易所的起源可以追溯到 1792 年 5 月 17 日，当时 24 个证券经纪人在纽约华尔街 68 号外一棵梧桐树下签署了梧桐树协议。1817 年 3 月 8 日这个组织起草了一项章程，并把名字更改为“纽约证券交易委员会”，1863 年改为现名。作为世界性的证券交易场所，纽约证交所也接受外国公司挂牌上市，上市条件较美国国内公司更为严格。



欧盟

欧洲联盟简称欧盟，是由欧洲共同体发展而来的，是一个集政治实体和经济实体于一身，在世界上具有重要影响的区域一体化组织。1991 年 12 月，欧洲共同体马斯特里赫特首脑会议通过《欧洲联盟条约》，通称《马斯特里赫特条约》（简称《马约》）。1993 年 11 月 11 日，《马约》正式生效，欧盟正式诞生。欧盟总部设在比利时首都布鲁塞尔。欧盟现有 27 个成员国，4.8 亿人口，27 国总面积 432.2 万平方公里，国民生产总值达 12 万亿美元。欧盟的宗旨是“通过建立无内部边界的空

第九章 不可不知的国际经济学

间，加强经济、社会的协调发展和建立最终实行统一货币的经济货币联盟，促进成员国经济和社会的均衡发展”，“通过实行共同外交和安全政策，在国际舞台上弘扬联盟的个性”。



欧元区

欧元区是指欧洲联盟成员中使用欧盟的统一货币——欧元的国家区域。1992年，欧盟首脑会议在荷兰马斯特里赫特签署了《欧洲联盟条约》，决定在1999年1月1日开始实行单一货币欧元并在实行欧元的国家实施统一货币政策。1999年1月1日，欧盟当时15个成员国中的12个成员国（奥地利、比利时、芬兰、法国、德国、希腊、爱尔兰、意大利、卢森堡、荷兰、葡萄牙和西班牙）达到了《欧洲联盟条约》在1992年确立的向欧元过渡的标准，因此，欧元成为这12国的单一货币。2002年7月，本国货币退出流通，欧元成为欧元区唯一的合法货币。此后，斯洛文尼亚、马耳他、塞浦路斯和斯洛伐克也加入欧元区，至今欧元区共有16个国家。欧盟对成员国加入欧元区的时间并没有固定的要求，每一个成员国将根据自己国家的情况，按照自己的时间表加入。



欧洲债券

欧洲债券是指一国政府、金融机构、工商企业或国际组织在国外债券市场上以第三国货币为面值发行的债券。例如，法国一家机构在英国债券市场上发行的以美元为面值的债券即是欧洲债券。欧洲债券的发行人、发行地以及面值货币分别属于

三个不同的国家。所以，欧洲债券与地理意义上的欧洲式没有关系的。

欧洲债券从20世纪60年代出现后发展十分迅速。欧洲债券之所以对投资者和发行者有如此巨大的魅力，主要有以下几方面原因：（1）欧洲债券市场是一个完全自由的市场，债券发行较为自由灵活；（2）发行欧洲债券筹集的资金数额大、期限长，而且对财务公开的要求不高，方便筹资者筹集资金；（3）欧洲债券通常由几家大的跨国金融机构办理发行，发行面广，手续简便，发行费用较低；（4）欧洲债券的利息收入通常免交所得税；（5）欧洲债券以不记名方式发行，并可以保存在国外，适合一些希望保密的投资者需要。



七国集团

七国集团是八国集团的前身，是包括加拿大、德国、意大利、法国、英国、日本、和美国。

1975年，为共同研究世界经济形势、重振西方经济和协调各国政策，法、德、日、美、英、意六国领导人在法国巴黎郊外的朗布依埃举行了首次最高级经济会议。1976年，六国领导人在波多黎各首都圣胡安举行第二次会议，加拿大应邀参会，形成七国集团。1994年，俄罗斯参加七国集团首脑会议政治问题的讨论，形成“7+1”机制。1997年，七国集团在美国丹佛举行首脑会议，克林顿总统作为东道主邀请叶利钦正式“自始至终”参加会议，并首次以八国集团首脑会议的名义共同发表“最后公报”。由此，七国集团首脑会议演进为八国集团首脑会议。

不可不知的 1000 个财经常识



热钱

热钱又称投机性短期资本或游资,是指只为追求最高报酬和最低风险,而在国际金融市场上迅速流动的短期投机性资金。当投机者预期某种货币的价格下跌时,出售该货币的远期外汇,在将来期满之后,再以较低的即期外汇买进而赚取汇兑差价的利益。

热钱具有“四高”特征:(1)高收益性与风险性:热钱在全球金融市场运动的最终目的是追求高收益,当然高收益往往伴随着高风险;(2)高信息化与敏感性:信息化使得一国或世界经济金融现状和趋势,对各个金融市场利差、汇差和各种价格差,以及相关的国家经济政策等有迅速的反映。(3)高流动性与短期性:热钱的短期性、甚至在一天或一周内迅速进出,同样,短的周期伴随着高流动性;(4)投资的高虚拟性与投机性:热钱的投资既不创造就业,也不提供服务,具有极大的虚拟性、投机性和破坏性。



人口红利

人口红利是指一个国家的劳动人口占总人口比重较大,为经济社会发展创造了有利的人口条件,使得整个国家的经济呈现高增长、高储蓄和高投资的局面。

日本是亚洲最早出现人口红利的国家,“人口红利”开始于1930年至1935年,结束于1990年至1995年,持续了60年左右的时间。其他亚洲国家和地区,如中国香港、韩国、新加坡、马来西亚、印度尼西亚、泰国、菲律宾和越南等,在晚于日本30年后出现“人口红利”,目前这些国家还处在人口的“红利”期。目前,我国的

人口年龄结构也是人口红利的阶段,每年供给的劳动力约为1000万,劳动人口比例较高,保证了经济和社会发展中的劳动力需求。在人口老龄化高峰到来之前,社会保障支出负担较少,财富积累速度比较快。有学者认为人口红利是我国近几十年经济持续快速增长的一个至关重要的原因。



人类发展指数

人类发展指数是由联合国开发计划署在《1990年人文发展报告》中提出的用以衡量各成员国经济社会发展水平的指标。人类发展指数由三个指标构成:预期寿命、成人识字率和人均GDP的对数。这三个指标分别反映了人的长寿水平、知识水平和生活水平。

人类发展指数从动态上反映了人类发展状况,揭示一个国家的优先发展项,为世界各国制定发展政策提供了一定依据,从而有助于挖掘一国经济发展的潜力。同时,通过分解人类发展指数,可以发现社会发展中的薄弱环节,为经济和社会发展提供预警。



日经指数

日经指数是由日本经济新闻社编制公布的反映日本东京证券交易所股票价格变动的股票价格平均指数。该指数的前身为1950年9月开始编制的“东证修正平均股价”。1975年5月1日,日本经济新闻社向美国道·琼斯公司买进商标,采用修正的美国道·琼斯公司股票价格平均数的计算方法计算,并将其所编制的股票价格指数定为“日本经济新闻社道·琼斯股票平均价格指数”,1985年5月1日在合同满十年时,经两家协商,将名称改为“日经

第九章 不可不知的国际经济学

平均股价指数”，简称日经指数。

日经指数采样股票分别来自制造业、建筑业、运输业、电力和煤气业、仓储业、水产业、矿业、不动产业、金融业及服务业等行业，覆盖面极广；而各行业中又是选择最有代表性的公司发行的股票作为样本股票。同时不仅样本股票的代表公司和组成成分随着情况的变化而变化，而且样本股票的总量也在不断增加。因此，日经指数被看作是日本最有影响和代表性的股价指数，通过它可以了解日本的股市行情变化和经济景气变动状况。



瑞银集团

瑞银集团是欧洲最大的金融控股集团——瑞士联合银行集团的简称。瑞银集团是银行业中的佼佼者，被《欧洲货币》连续四年评为全球最佳私人银行，被《金融亚洲》连续五年评为亚洲最佳私人银行。

瑞银集团的业务主要包括财富管理、投资银行及证券和资产管理三大块。在财富管理方面，瑞银是全球领先的财富管理机构，集团拥有超过 140 年的财富管理经验 and 遍布全球的庞大网络；在美国，瑞银是最大的私人银行之一。在投资银行及证券方面，瑞银在股票、股票挂钩和股票衍生产品方面稳居领导地位，在各主要的业界排行榜上长期高居前列位置。同时，瑞银是首屈一指的资产管理机构，为世界各地的金融中介机构及机构投资者提供多种传统及另类投资管理方案。



石油美元

石油美元是指 20 世纪 70 年代中期之

后，石油输出国由于石油价格提高后增加的收入，在扣除用于发展本国经济和其他支出后的盈余资金。由于石油在国际市场上是以美元计价和结算的，也有人把产油国的全部石油收入统称为石油美元。目前的石油美元估计有 8000 亿到 1 万亿美元，成为国际资本市场上一支令人瞩目的巨大力量。

石油美元作为一种流动性的资金，大量投放在欧洲货币市场，成为欧洲美元的组成部分。同时，石油美元在美国纽约市场上也十分活跃。目前，石油美元是国际金融市场上一支重要力量，对国际金融、国际经济的发展影响较大。



世界银行

世界银行是国际复兴开发银行的简称。1944 年 7 月在美国布雷顿森林举行的联合国货币金融会议上通过了《国际复兴开发银行协定》，1945 年 12 月 27 日，28 个国家政府的代表签署了这一协定，并宣布国际复兴开发银行正式成立。1946 年 6 月 25 日开始营业，1947 年 11 月 5 日起成为联合国专门机构之一，是世界上最大的政府间金融机构之一。总部设在美国华盛顿，并在巴黎、纽约、伦敦、东京、日内瓦等地设有办事处，此外还在 20 多个发展中成员国设立了办事处。

现任行长为罗伯特·佐利克。2008 年 2 月，佐利克正式任命中国经济学家林毅夫为世界银行副行长兼首席经济学家，这是世界银行首次任命发展中国家人士出任这一要职。世界银行的资金来源是：（1）各成员国缴纳的股金；（2）向国际金融市场借款；（3）发行债券和收取贷款利息。

不可不知的 1000 个财经常识



特里芬难题

特里芬难题又称特里芬悖论,是美国耶鲁大学教授特里芬在 1960 年《黄金与美元危机》著作中提出的一个观点,描述了这样一个矛盾:由于美元与黄金挂钩,其他国家的货币与美元挂钩,美元取得了国际核心货币的地位,但是各国在发展国际贸易中,必须用美元作为结算与储备货币,这样就导致美元在海外不断沉淀,美国就会发生长期贸易逆差;但美元作为国际货币核心的重要前提是必须保持美元币值稳定。这既要求美国是一个长期贸易逆差国,又要求美元的稳定和坚挺。这两者相互矛盾,出现两难的境况,形成是一个悖论。

特里芬难题说明:用某国货币充当国际清偿能力的货币体系一定会陷入特里芬难题并最终走向崩溃。不论这种货币能否兑换黄金,是一国货币还是几国货币,也不论是以一国货币为主还是平均的几国货币,其实质是一样的,结果也会一样。特里芬难题对于我们分析未来国际货币体系的发展有着重要的启示。



外汇期货

外汇期货是指交易双方约定在未来某一特定时间,依据现在约定,以一种货币交换另一种货币的标准化合约的交易。外汇期货是以汇率为标的物的期货合约,用来回避汇率风险。1972 年 5 月,芝加哥商业交易所推出了第一张外汇期货合约。随着世界经济一体化进程的加快和国际贸易的发展,外汇期货交易保持着旺盛的发展势头。

外汇期货不仅为金融机构和广大投资者等经济主体提供了有效的套期保值的工

具,同时也为投机者和套利者提供了一种获利手段。目前,外汇期货交易的主要品种有:美元、英镑、日元、瑞士法郎、加拿大元、德国马克、法国法郎、澳大利亚元、荷兰盾等。世界的外汇期货市场主要在美国。



武士债券

武士债券是由日本以外的政府、工商企业、金融机构、国际组织等在日本国内市场发行的、以日元为计值货币的债券。武士债券一般是在东京证券交易所无担保发行的,一般期限为 3 至 10 年。

第一笔武士债券是 1970 年 12 月由亚洲开发银行发行的。早期武士债券的发行者主要是国际机构。1973 年至 1975 年,因为世界石油价格暴涨,日本国际收支恶化,武士债券的发行被中断。20 世纪 80 年代以后,日本贸易境况改善,国内资金充裕,日本放宽了对武士债券发行的限制,武士债券发行量增加。我国金融机构进入国际债券市场发行外国债券也是从发行武士债券开始的。1982 年 1 月,中国国际信托投资公司在日本东京发行了的武士债券,发行量为 100 亿日元,这是中国金融机构首次在国外发行债券。



熊猫债券

熊猫债券是指外国金融机构在我国发行的人民币债券。根据国际惯例,国外金融机构在一国发行债券时,一般会取一个有当地特色的名字,如在日本发行的“武士债券”,在美国发行的“扬基债券”,在英国发行“猛犬债券”和在西班牙发行

第九章 不可不知的国际经济学

“斗牛士债券”等。因此，我国将国际多边金融机构在华发行的人民币债券称为“熊猫债券”。我国第一批“熊猫债券”2005年10月14日正式在银行间债券市场发行。

我国允许国际发行机构在我国市场上发行“熊猫债券”的意义非同一般，其意义体现在：（1）有利于推动我国债券市场的对外开放；（2）有助于改善我国对民营企业的直接融资比重过低的现状，并且有利于降低国内贷款企业的汇率风险；（3）标志着我国在放开资本项目管制进程中迈出了一个尝试性的试探步伐。



休克疗法

休克疗法本是一个医学术语，美国经济学家杰弗里·萨克斯于在20世纪80年代将这一术语引入经济领域。经济学中的休克疗法是指在出现严重失衡的社会总供求状况时，从控制社会总需求出发，采取严厉的行政、经济手段，强制性地压缩消费需求 and 投资需求，促使社会总供求达到平衡，以此来遏制恶性通货膨胀，恢复经济秩序。“休克疗法”调控带有明显的应急性质。休克疗法的调控重点是社会总需求，实施力度较大，比较容易起到立竿见影的效果。

“休克疗法”运用最成功的地方是在玻利维亚。在玻利维亚“休克疗法”实施不到一周，恶性通货膨胀得到了强有力的遏制，物价从暴涨趋于稳定。同时债务问题也得到了明显缓解，最终使玻利维亚克服了严重的债务危机。



牙买加体系

牙买加体系是指国际货币基金组织各

成员1976年在牙买加首都金斯敦签订的关于国际货币制度的一项协议。牙买加协议的主要内容有：（1）实行浮动汇率制度的改革；（2）推行黄金非货币化；（3）增强特别提款权的作用；（4）增加成员国基金份额；（5）扩大信贷额度，以增加对发展中国家的融资。

牙买加体系多元化的储备结构摆脱了布雷顿森林体系下各国货币间的僵硬关系，为国际经济提供了多种清偿的货币，在较大程度上解决了储备货币供不应求的矛盾；多样化的汇率安排适应了多样化的、不同发展水平的各国经济，为各国维持经济发展与稳定提供了灵活性与独立性，同时有助于保持国内经济政策的连续性与稳定性；多种渠道并行，使国际收支的调节更为有效与及时。



雁行理论

雁行理论又称雁行形态论，是指某一产业在不同国家伴随着产业转移先后兴盛衰退，以及在其中一国中不同产业先后兴盛衰退的过程。以东亚国家为例，东亚国家以日本为雁头，其次为亚洲四小龙，其后是中國大陸与东盟各国，即日本先发展某一产业，当技术成熟，生产要素也产生变化时，这些产品在日本的竞争力转弱。接着亚洲四小龙自日本移转技术或产业转移，开始发展此产业。在此同时，日本产业结构升级到另一个新的层次。同样地，当亚洲四小龙在该产业发展成熟后，这些产品的生产又转移到相对更落后的国家发展。亚洲四小龙的产业结构也相应升级，呈现出有先后秩序的发展。雁行理论最早是在1935年由日本学者赤松要提出。

不可不知的 1000 个财经常识



扬基债券

扬基债券是外国债券的一类品种，是在美国债券市场上发行的外国债券，是美国以外的政府、金融机构、工商企业和国际组织在美国国内市场发行的、以美元为计值货币的债券。扬基债券是借款人发行的对长期债务承担还本付息义务的可流通工具。外国借款人要进入扬基债券市场，必须按照美国有关法律法规办理各种手续。扬基债券的特点是：期限长、数额大；申请手续比一般债券繁琐；发行者以外国政府和国际组织为主；投资者以保险公司、储蓄银行等机构为主。

扬基债券存在的时间已经很长，但在 20 世纪 80 年代以前，扬基债券的发行受到了美国政府严格的控制，发行规模不大；80 年代中期以来，美国国会顺应金融改革潮流，通过了证券交易修正案，简化了扬基债券发行手续，之后，扬基债券市场有很大的发展。



一价定律

一价定律又称绝对购买力平价理论，是指贸易开放且交易费用为零的自由竞争市场上，一件相同商品无论在何地销售，如果以同一种货币计价，其价格应是相等的。也就是说，任何一种商品在各国间通过汇率折算之后的标价是一致的，若在各国内存在价格差异，则会发生商品国际贸易，直到价差被消除，这时达到商品市场的均衡状态。一价定律适用于商品市场，揭示了国内商品价格和汇率之间的一个基本联系。一价定律是由货币学派的代表人物弗里德曼在 1953 年提出的。



一篮子货币

一篮子货币是作为设定汇率参考的一个外币组合。参考一篮子货币，是指某一个国家根据贸易与投资密切程度，选择数种主要货币，不同货币设定不同权重后组成一篮子货币，设定浮动范围，该国货币就根据这一篮子货币并在范围内浮动。一篮子货币制度能够有效规避世界上其他货币的汇率变动带来的冲击和引发的结构失衡，实现本币汇率的相对稳定。

钉住一篮子货币的汇率制度产生于 20 世纪七十年代，而我国自 2005 年 7 月 21 日起，开始实行以市场供求为基础，参考一篮子货币进行调节、有管理的浮动汇率制度。从此人民币从原本紧钉美元的汇率制度，改为参考一篮子货币。



英格兰银行

英格兰银行是英国的中央银行，成立于 1694 年，是世界上最早形成的中央银行，被认为是中央银行体制的鼻祖。英格兰银行负责召开货币政策委员会，主要任务是按政府要求决定国家的货币政策。英格兰银行总行设于伦敦。

英格兰银行具有典型的中央银行“发行的银行、银行的银行、政府的银行”的特点：作为“发行的银行”，享有在英国发钞的特权；作为“银行的银行”，保管商业银行的存款准备金，并作为票据的结算银行，对英国的商业银行及其他金融机构进行监管；作为“政府的银行”，代理国库，稳定英镑币值及代表政府参加一切国际性财政金融机构。

英格兰银行的领导机构是理事会，由

第九章 不可不知的国际经济学

总裁、副总裁及 16 名理事组成，是最高决策机构，成员由政府推荐，英王任命。



渣打银行

渣打银行又称标准渣打银行，是一家总部在伦敦的英国银行，建于 1853 年，业务遍及许多国家，尤其是在亚洲和非洲。渣打银行在伦敦证券交易所及香港交易所上市，并且是香港的三家发钞银行之一。渣打银行以长远眼光看待企业行为，通过社会参与、环境保护和良好的公司治理等确保银行的持续发展。

渣打银行主要业务包括零售银行服务（如按揭、投资服务、信用卡及个人贷款等）和商业银行服务（包括现金管理、贸易融资、资金及托管服务等）。渣打银行于 1858 年在上海开设首家分行，成为我国历史最悠久的外资银行。现在渣打银行遍布了我国的 15 个城市，成为在华网络最广的外资银行。



纸币本位制度

纸币本位制度是指以政府或中央银行所发行的纸币为本位货币，而这种货币的单位价值，并不与一定量的任何金属保持等值关系的货币制度。纸币本身并没有价值，它能成为本位币，是因为政府通过法律强制和调节经济的措施，使人们相信纸币代表着价值，并以纸币作为其他支付手段的最后兑现对象或作为信用货币创造的根据。纸币本位制度分为黄金准备本位制度和纯粹纸币本位制度两种类型。

第一次世界大战以及 1929 年至 1933 年资本主义经济大危机期间，各主要资本主

义国家为筹集资金，大量发行纸币，导致纸币与黄金之间的固定比价无法维持，金汇兑本位制瓦解，纸币本位制度出现。现在世界各国的货币制度，几乎都是纸币本位制度。



转轨经济

转轨经济是指一个国家或地区的经济结构和经济制度在一定时期内发生根本变化的经济状态。转轨经济是经济体制的更新，是经济增长方式的转变，是经济结构的提升，是支柱产业的替换，是国民经济体制和结构发生一个由量变到质变的经济状态。

按照转轨的状态，可以分为：（1）体制转轨，即从高度集中的计划再分配经济体制向市场经济体制转型；（2）结构转型，即从农业的、乡村的、封闭的传统社会向工业的、城镇的、开放的现代社会转型。

按照转轨的速度，可以分为：（1）激进式转型，即实施激进而全面的改革计划，在尽可能短的时间内进行尽可能多的改革；（2）渐进式转型，即通过部分的和分阶段的改革，在尽可能不引起社会震荡的前提下循序渐进地实现改革的目标。

转轨经济不是社会主义社会特有的经济阶段，任何一个国家在实现现代化的过程中都会面临转型经济。



资本外逃

资本外逃又称资本逃避或资本转移，指的是资本流出中“非正常的”那一部分，具体是指一种由于经济危机、政治动荡、战争等因素，导致本国资本迅速流到国外，从而规避可能发生的风险的现象。资本外逃是衡量一国经济增长稳定状况，反映一

不可不知的 1000 个财经常识

国金融体系潜在危机程度的一个重要指标。资本逃避概念本身所指的资本外流并非全都非法,在一定的政治经济条件下,资本外逃也属于合法、正常的对外投资。

从短期看,大规模的资本逃避会带来经济的混乱与动荡;从长期看,资本逃避降低了本国可利用的资本数量,增加了本国的外债负担,从而会引起一系列严重的经济后果。我国的资本外逃数额较大,问题日趋严重,给我国经济发展带来严重的危害:大量资本外逃加重国家负担,极大地削弱经济的发展后劲;资本外逃造成了国有资产大量流失,社会危害十分严重;资本外逃会产生收入再分配效应,加剧社会不稳定。所以,我国政府对短期资本的流动进行了严格的监控,以防止资本外逃。



资本项目

资本项目又称资本账户,是指资本的输出和输入。资本账户包括各国间股票、债券、证券等的交易,以及一国政府、居民或企业在国外的存款。资本项目在国际收支平衡表中,是与经常项目并列的两个主要项目之一,用于统计资本国际收支的项目。

资本账户分为资本和储备两项内容。资本主要包括直接投资、证券投资等,其中直接投资是指一国的公司、企业或个人在另一国设立企业,直接进行生产或商业活动;证券投资是在长期债券和公司股票上的投资。储备项目是一国用以平衡国际收支或对本国货币汇率进行干预的手段,包括货币黄金、外汇储备、国际货币基金组织的特别提款权和国际货币基金组织成员国在基金组织的储备头寸、外汇等。



资源诅咒

资源诅咒是指从长期的增长状况来看,那些自然资源丰裕,经济中资源性产品占据主导地位的发展中国家反而要比那些资源贫乏国家的生长要慢。丰富的自然资源可能是经济发展的诅咒而不是机遇,尽管资源丰裕国家可能会由于资源品价格的上涨而实现短期的经济增长,但最终又会陷入停滞状态。

资源诅咒并不是资源本身的问题,而是资源开发及相关的制度安排的问题。正是资源及资源财富治理的失当,才引发了所谓的资源诅咒问题。对于资源丰裕国家或区域而言,面临骤然来临的资源繁荣和资源财富,由于缺乏相应的制度预备和有效监督,使得其他生产要素沦为资源的附庸。制度规范和治理约束是防范资源诅咒的最根本途径。



总部经济

总部经济是指某区域由于特有的资源优势吸引企业将总部在该区域集群布局,将生产制造基地布局在具有比较优势的其他地区,而使企业价值链与区域资源实现最优空间组合,并由此对该区域经济发展产生重要影响的一种经济形态。总部经济满足两个方面的需求:解决欠发达地区企业发展人才瓶颈的需求;满足中心城市在规模不断扩张过程中,制造业向外迁移而出现“空心化”条件下城市产业接续、经济可持续发展的需求。总部经济具有知识性、集约性、层次性、延展性、辐射性和共赢性等特点。

第十章 不可不知的贸易经济学



4C 营销理论

4C 理论是由美国营销专家劳特朋教授在 1990 年提出的，它以消费者需求为导向，重新设定了市场营销组合的四个基本要素：消费者（Consumer）、成本（Cost）、便利（Convenience）和沟通（Communication）。4C 理论强调企业应该把追求顾客满意放在第一位，努力降低顾客的购买成本，充分注意到顾客购买过程中的便利性，以消费者为中心实施有效的营销沟通。

4C 营销理论的缺点是过分强调消费者而忽视了企业自身。在市场竞争导向阶段，企业不仅要看到顾客需求，更应注意竞争对手，冷静分析自身在市场中的竞争优势和劣势并采取相应的策略，以谋求发展。企业在满足顾客需求时也要考虑自身的情况，如果企业只看到满足顾客需求的一面，必然要付出更多的成本，影响企业的发展。



4P 营销理论

4P 是指 Product（产品）、Price（价格）、Place（渠道）和 Promotion（促销）。4P 营销理论认为企业营销活动的实质是一个利用内部可控因素适应外部环境的过程，即通过对产品、价格、分销、促销的计划和实施，对外部不可控因素做出积极主动的反应，从而促成交易的实现和满足

组织的目标，使企业获得成功。

4P 营销理论主张，营销的要求和目的就是用最恰当的产品，用最合适的价格，用最适当的促销办法及销售网络，最大程度地满足消费者的需求，以取得最佳的信誉及最好的经济效益。

4P 营销理论的缺点是只体现了生产导向，只从交易的卖方来考虑问题，执着于营销者对顾客做什么，而忽视了顾客导向，没有从顾客或整个社会利益来考虑。



4R 营销理论

4R 是指 Relevance（关联）、Reaction（反应）、Relationship（关系）和 Reward（回报）。4R 营销理论以建立消费者忠诚为目标，认为随着市场的发展，企业需要从更高层次上以更有效的方式在企业与顾客之间建立起新型的主动性关系。

4R 营销理论的主要特点是：强调与顾客建立关联，紧密联系顾客；建立快速反应机制，提高对市场的反应速度和回应力；重视与顾客的互动关系，通过建立长期的稳定的顾客关系实现长期拥有顾客的目标；回报是营销的源泉，追求回报是营销发展的动力，营销的最终目的是给企业创造价值。

4R 营销理论的缺点是，和顾客建立关联和关系需要企业具有强大的实力基础，而这并不是每一个企业都能做到的。4R 营销理论是美国纽约消费者关系全球

不可不知的 1000 个财经常识

策略公司主席艾略特·艾登伯格根据他长年市场营销咨询的经验积累提出来的。



B2B

B2B 是 Business To Business 的缩写，是指企业对企业之间的营销关系。电子商务是现代 B2B 的一种具体主要的表现形式，它将企业内部网通过 B2B 网站与客户紧密结合起来，通过网络的快速反应，为客户提供更好的服务，从而促进企业的业务发展。B2B 使企业之间的交易减少了许多工作流程和管理费用，降低了企业的运营成本。

企业采用的 B2B 可以分为两种模式：面向制造业或面向商业的垂直 B2B 和面向中间交易市场的 B2B。目前最出名的 B2B 网站是阿里巴巴。由马云创立的阿里巴巴，连续五年被评为全球最大 B2B 网站。

B2B 不仅仅是建立一个网上的买卖者群体，它也为企业之间的战略合作提供了基础。B2B 使得信息通行无阻，企业之间可以通过网络在市场、产品或经营等方面建立互补互惠的合作，形成水平或垂直形式的业务整合，以更大的规模、更强的实力、更经济的运作真正达到全球运筹管理的模式。



B2C

B2C 是 Business to Customer 的缩写，是企业对消费者的电子商务模式。B2C 一般以网络零售业为主，也就是通常说的商业零售，直接面向消费者销售产品和服务。

B2C 通过互联网为消费者提供一个新型的购物环境，即网上商店，消费者通过

网络在网上购物、在网上支付。由于这种模式节省了客户和企业的时间和空间，大大提高了交易效率，特别对于工作忙碌的上班族，这种模式可以为其节省宝贵的时间。

B2C 电子商务的付款方式是货到付款与网上支付相结合，而大多数企业的配送选择物流外包方式以节约运营成本。随着用户消费习惯的改变以及优秀企业示范效应的促进，网上购物用户不断增长。中国目前比较有影响的 B2C 网站包括当当网、京东商城等。



C2C

C2C 是 Consumer to Consumer 的缩写，是指消费者与消费者之间的电子商务。例如一个消费者有一台旧电脑，通过网上交易，把它出售给另外一个消费者，这种交易类型就称为 C2C 电子商务。C2C 不受到时间和空间的限制，节约了大量的市场沟通成本，能够为用户带来真正的实惠。

在 C2C 模式中，电子交易平台提供商是至关重要的一个角色，它直接影响这个商务模式存在的前提和基础。电子交易平台供应商能够盈利，这是 C2C 模式存在的基础。C2C 在中国的发展仅仅十年，1999 年邵亦波创立了易趣网，创中国 C2C 先河。目前中国最有影响力的 C2C 网站是淘宝网。



GATT

GATT 是 General Agreement on Tariffs and Trade 的缩写，即关税及贸易总协定，简称关贸总协定，是世界贸易组织

第十章 不可不知的贸易经济学

(WTO)的前身,为世界自由贸易谈判的进行发挥过重要作用。GATT的宗旨是通过降低关税和减少贸易壁垒,削除国际贸易中的差别待遇,促进国际贸易自由化,以充分利用世界资源,扩大商品的生产与流通。GATT于1947年10月30日由美国、英国、法国等23个国家在日内瓦签订,并于1948年1月1日开始生效。

1993年12月15日,关贸总协定第8轮谈判(即乌拉圭回合)取得重大进展,会议代表们批准了一份“最后文件”,文件规定将建立世界贸易组织,以取代目前的关贸总协定。1994年12月12日,关贸总协定128个缔约方在日内瓦举行最后一次会议,宣告关贸总协定的历史使命完结。根据乌拉圭回合多边贸易谈判达成的协议,从1995年1月1日起,由世界贸易组织取代关贸总协定。



保障措施

保障措施是指当不可预见的发展导致WTO成员国某一产品的进口数量增加,以致对直接竞争产品的国内产业造成严重损害或严重威胁时,进口成员方可以依据WTO的规定在非歧视原则的基础上对该产品的进口实施限制。

保障措施是国际法上“情势变更原则”在国际贸易关系中的具体运用,是成员国政府在正常贸易条件下维护本国国内产业利益的一种重要手段。WTO设置保障措施的目的:使成员所承担的国际义务具有一定灵活性,以便其在特殊情况出现时免除其应当承担的义务,从而对已造成的严重损害进行补救或避免严重损害可能产生的后果。



北美自由贸易区

北美自由贸易区由美国、加拿大和墨西哥3国组成,三国于1992年8月12日就《北美自由贸易协定》达成一致意见,并于同年12月17日由三国领导人分别在各自国家正式签署。1994年1月1日,协定正式生效,北美自由贸易区宣布成立。北美自由贸易区的宗旨是:取消贸易壁垒;创造公平的条件,增加投资机会;保护知识产权;建立执行协定和解决贸易争端的有效机制,促进三边和多边合作。

北美自由贸易区是典型的南北双方为共同发展与繁荣而组建的区域经济一体化组织,南北合作和大国主导是其最显著的特征。《北美自由贸易协定》的签订,对北美各国乃至世界经济都产生了重大影响。



比较优势

如果一个国家在本国生产一种产品的机会成本(用其他产品来衡量)低于在其他国家生产该产品的机会成本的话,则这个国家在生产该种产品上就拥有比较优势。比较优势理论是由英国经济学家大卫·李嘉图在其代表作《政治经济学及赋税原理》中提出的,是对亚当·斯密的绝对优势理论的完善和发展。

比较优势理论认为,国际贸易的基础是生产技术的相对差别(而非绝对差别),以及由此产生的相对成本的差别。每个国家都应根据“两利相权取其重,两弊相权取其轻”的原则,集中生产并出口其具有“比较优势”的产品,进口其具有“比较劣势”的产品。比较优势贸易理论在更普遍的基础上解释了贸易产生的基础和贸易

不可不知的 1000 个财经常识

利得，对国际贸易理论的发展产生了深远影响。



采购经理人指数

采购经理人指数是衡量制造业在生产、新订单、商品价格、存货、雇员、订单交货、新出口订单和进口等八个方面状况的指数。采购经理人指数是一项全面的经济指标，概括了整体制造业状况、就业及物价表现，是全球最受关注的经济资料之一。一般来说，采购经理人指数上升，会带来美元汇价上涨；采购经理人指数下降，会带来美元汇价的下跌。

采购经理人指数的编制起源于美国。中国从 2005 年开始也编制采购经理人指数。中国采购经理人指数是由国家统计局和中国物流与采购联合会共同合作完成，是快速及时反映市场动态的先行指标，它包括制造业和非制造业采购经理指数，与 GDP 一同构成我国宏观经济的指标体系。目前，采购经理指数调查已列入国家统计局的正式调查制度。中国制造业采购经理指数体系共包括 11 个指数：新订单、生产、就业、供应商配送、存货、新出口订单、采购、产成品库存、购进价格、进口、积压订单。



菜单成本

菜单成本即调整价格导致的成本。菜单成本包括印刷新清单和目录的成本、把这些新价格表和目录送给中间商和顾客的成本、为新价格做广告的成本，甚至还包括处理顾客对价格变动怨言的成本。虽然菜单成本并不大，但是，如果菜单价目表变动的次数太频繁，那也会给商家带来一

些损失。因此，大多数企业并不会频繁地改变他们产品的价格。相反，企业往往制定价格并使价格在几周、几个月、甚至几年内不变。新凯恩斯主义经济学家利用菜单成本来说明价格是有粘性的，不能随市场变化灵活波动。



产业集中度

产业集中度也叫市场集中度，是针对特定产业而言的集中度，是用于衡量产业竞争性和垄断性的最常用指标。

具体来说，产业集中度是指市场上的某种行业内少数企业的生产量、销售量、资产总额等方面对某一行业的支配程度，它一般是用前几家企业的某一指标（大多数情况下用销售额指标）占该行业总量的百分比来表示。一个企业的市场集中度如何，表明它在市场上的地位高低和对市场支配能力的强弱，是企业形象的重要标志。产业集中通常是指在社会生产过程中，企业规模扩大的过程。它表现为全部企业中仅占很小比例的企业或数量很少的企业，积聚或支配着占很大比例的生产要素。影响产业集中度的因素主要有经济发展、产业竞争、技术水平和政策环境等。



产业结构

产业结构也称国民经济的部门结构，是指各产业的构成及各产业之间的联系和比例关系，具体表现为国民经济各产业部门之间以及各产业部门内部的构成。

决定和影响一个国家产业结构的因素一般有几类：（1）需求结构，包括中间需求与最终需求的比例、社会消费水平和结构、消费和投资的比例、投资水平与

第十章 不可不知的贸易经济学

结构等；(2) 资源供给结构，包括劳动力和资本的拥有状况和它们之间的相对价格、一国自然资源的禀赋状况等；(3) 科学技术因素，包括科技水平和科技创新发展的能力、速度以及创新方向等；(4) 国际经济关系对产业结构的影响，包括进出口贸易、引进外国资本及技术等因素。



产业空心化

产业空心化，是指以制造业为中心的物质生产和资本大量地转移到国外，使物质生产在国民经济中的地位明显下降，造成国内物质生产与非物质生产之间的比例关系严重失衡。

如果按三次产业的划分，世界产业结构演进的一般趋势是：随着生产力的发展和技术的进步，第三产业的发展逐步超过第一、二产业，最终形成以第三产业为主体的产业结构。这种演变趋势是合乎规律的。但随之而来的问题是出现了产业的“空心化”现象。出现产业空心化的原因主要是：高度发达的国家和城市，由于追求完善的经济服务，使得大部分物质生产部门都转移到了欠发达的国家和城市，以制造业为代表的第二产业占国民生产总值的比重大幅下降，第三产业比重迅速上升，超过了第二产业，以至大于一、二产业之和。



产业链

产业链是各个产业部门之间基于一定的技术经济关联，并依据特定的逻辑关系和时空布局关系客观形成的链条式关联关系形态，其本质是用于描述一个具有某种内在联系的企业群结构。产业链是一个包

含价值链、企业链、供需链和空间链四个维度的概念，这四个维度在相互对接的均衡过程中形成了产业链。这种“对接机制”是产业链形成的固定模式，作为一种客观规律，它像一只“无形之手”调控着产业链的形成。产业链中大量存在着上下游关系和相互价值的交换，上游环节向下游环节输送产品或服务，下游环节向上游环节反馈信息。



产业内贸易

产业内贸易是指一个国家或地区，在一段时间内，同一产业部门产品既进口又出口的现象。产业内贸易的具体表现是同一产业内的产品，主要是制成品，通过外部市场与内部市场在不同的国家或地区间的双向流动。例如，美国既出口汽车，同时也进口汽车。

造成产业内贸易现象的主要原因有：

(1) 产品差别；(2) 规模经济；(3) 消费者偏好差别；(4) 国家之间产品层次结构和消费层次结构的重合。

提高产业内贸易水平，是发展中国家提高外贸竞争力的重要手段。现代产业内贸易的形成条件主要包括：(1) 运输、信息、管理等手段的现代化，可以形成产业内国际分工和协作。(2) 生产的标准化、柔性制造系统的出现和发展，使技术和设备向发展中国家和地区的转移具有了可能。(3) 科技革命的发展，新产品不断涌现、制成品比重不断上升。(4) 传统的农业和工业国的分工及初级产品和制成品之间的产业间贸易日益减弱，制成品的产业内贸易越来越为人们所重视。(5) 发达国家的产业结构中“新兴产业”和“衰退产业”的差异日趋明显，由此带来的产业结

不可不知的 1000 个财经常识

构的调整和变革为产业内贸易的发展提供了广阔的前景。



产业升级

产业升级主要是指产业结构的改善和产业素质与效率的提高。产业结构的改善表现为产业的协调发展和结构的提升;产业素质与效率的提高表现为生产要素的优化组合、技术水平和管理水平以及产品质量的提高。产业升级必须依靠技术进步。

简单地说,产业升级就是从目前的产业结构升级转移到利润更大更赚钱的产业结构。比如从传统的工厂发展为高技术企业。产业升级会带来很多成本,其中最多的是建设成本,企业可以将其作为投资而在将来的经营中分期摊销,政府也愿意在这一部分加大投入;其次是先行成本,更多的表现为损失,它的付出不会带来现实的生产力提高,所以这一类成本是企业不愿意付出、而政府也趋于回避的;还有一种是产业升级必然带来劳动生产力提高和资本对劳动力的替代,由此造成对失业人员的补贴成本。



产业投资基金

产业投资基金,是指向具有高增长潜力的未上市企业进行股权或准股权投资,并参与被投资企业的经营管理,以期所投资企业发育成熟后通过股权转让实现资本增值。在国外通常称为风险投资基金和私募股权投资基金。

根据目标企业所处阶段不同,可以将产业基金分为种子期或早期基金、成长期基金、重组基金等。产业基金涉及到多个当事人,具体包括:基金股东、基金管理

人、基金托管人以及会计师、律师等中介服务机构,其中基金管理人负责基金的具体投资操作和日常管理的机构。

产业投资基金具有以下主要特点:

(1) 投资对象主要为非上市企业。(2) 投资期限通常为 3~7 年。(3) 积极参与被投资企业的经营管理。(4) 投资的目的是基于企业的潜在价值,通过投资推动企业发展,并在合适的时机通过各类退出方式实现资本增值收益。



超前消费

超前消费又称为消费早熟,是指居民的消费水平超过本国社会经济发展水平的一种消费行为。具体来讲,超前消费是指居民脱离自己收入水平和收入能力的盲目消费行为,它以追求享乐为目的,以消费高品牌、高档次的商品为特点,是一种不顾生产发展的可能和家庭收入的多少而盲目攀比、不计后果的消费方式。

超前消费产生的外部原因,是发达国家消费方式带来的“国际示范效应”,内部原因是宏观管理的失控和对消费行为引导的失误。此外,超前消费与国内富裕阶层引起的“国内示范效应”也有关。超前消费虽然在一定时期对经济发展有一定的刺激作用,但危险性极大。

超前消费的危害体现在:(1) 消费的膨胀挤占了资本积累,造成固定资产投资不足,经济增长速度下降;(2) 消费品生产,尤其是高档消费品占用的资金和资源过多,造成产业结构畸形发展,膨胀起来的消费需求在国内生产满足不了时,需要用外汇进口大量消费品,从而造成国际收支逆差;(3) 超前消费引起通货膨胀和物价上升;(4) 被刺激起来的消费需求反过

第十章 不可不知的贸易经济学

来又形成增加工资的压力，而当工资增长速度超过劳动生产率和国民收入的增长速度，就会造成恶性循环，最终导致人民实际消费水平下降。



朝阳产业

朝阳产业通常是指处于成长周期中开创阶段的产业，这种类型的产业被认为具有广阔和美好的发展前景。电脑、通讯、旅游、金融、高附加值农业等都被认为是朝阳产业。文化产业也是朝阳产业，与高科技紧密相连，又可以容纳大量劳动力，解决就业问题。

朝阳产业可以认为是新兴产业，具有强大生命力，是技术创新带动企业的产业，市场前景广阔，代表未来发展的趋势，一定条件下可以演变为主导产业甚至支柱产业。但是朝阳产业仍然存在风险，如果投资者对产业的成长周期预计错误，就会误入技术陷阱，使投资血本无归。



出口导向战略

出口导向战略是指国家采取种种措施促进面向出口的工业部门的发展，以非传统的出口产品来代替传统的初级产品的出口，扩大对外贸易，使出口产品多样化，逐步用轻工业产品出口替代初级产品出口，用重、化工业产品出口替代轻工业产品出口，以带动经济发展，实现工业化的政策。

出口替代战略是发展中国家通过促进本国产品的出口，积累发展资金，发展经济的战略。其核心思想是使本国的工业生产面向世界市场，并以制成品的出口代替初级产品的出口。该战略是根据国际比较

利益的原则，通过扩大其有比较利益的产品出口，以改善本国资源的配置，从中获得贸易利益和推动本国经济的发展。实行出口导向战略国家，大都实现了高速增长，这一事实成功地推翻了传统的工业发展只能通过进口替代来实施的观点。



出口管制

出口管制是指一国政府通过建立一系列审查、限制和控制机制，以直接或间接的方式防止本国限定的商品或技术通过各种途径流通或扩散至目标国家，从而实现本国的安全、外交和经济利益的行为。很多国家，特别是发达国家，为了达到一定的政治、军事和经济的目的，往往对某些商品、尤其是战略物资与技术产品实行管制、限制或禁止出口。

出口管制主要有以下两种形式：（1）单边出口管制。它是指一国根据本国的出口管制法律，设立专门的执行机构，对本国某些商品的出口进行审批和发放许可证。单边出口管制完全由一国自主决定，不对他国承担义务与责任。（2）多边出口管制。它是指几个国家的政府，通过一定的方式建立国际性的多边出口管制机构，商讨和编制多边出口管制的清单，规定出口管制的办法，以协调彼此的出口管制政策与措施，达到共同的政治与经济目的。



创意经济

创意经济，又叫创意工业、创造性产业，指那些从个人的创造力、技能和天分中获取发展动力的企业，以及那些通过对知识产权的开发可创造潜在财富和就业机会的活动。

不可不知的 1000 个财经常识

创意经济通常包括广告、建筑、艺术和古董市场、手工艺品、时尚设计、电影与录像、交互式互动软件、音乐、表演艺术、出版业、软件及计算机服务、电视和广播等等。此外，还包括旅游、博物馆和美术馆、遗产和体育等。自从英国政府 1998 年正式提出“创意经济”的概念以来，发达国家和地区提出了创意立国或以创意为基础的经济发展模式，发展创意产业已经被提到了发达国家或地区发展的战略层面。



弹性需求

弹性需求是指当产品或服务的价格有所变动时，市场对该产品或服务的需求也发生明显变动的状况。与弹性需求对应的状况是刚性需求。

具备弹性需求的产品或服务通常面临市场竞争激励、替代产品较多等特征。如消费类电子产品，对于同一功能品质的数码相机，如果价格有一定幅度下调，通常会激发更大规模的销量增长，如果这种调价是由一家或个别厂商发起，则这种弹性需求产生的增量会被首先降价的厂商获取。所以，有弹性需求特征的行业里经常会受价格战的困扰。



第二类价格歧视

第二类价格歧视也称为二级价格歧视，是指垄断厂商按不同的价格出售不同单位的产量，但是购买相同数量产品的每个人都支付相同的价格。数量折扣（即买得越多越便宜）就是一种第二类价格歧视。

第二类价格歧视具有两个最为重要的特征，一是发掘并模型化了消费者的异质

性；二是可以同时提高生产者和消费者的福利，实现帕累托改进。因此，相对于传统的边际成本定价这种线性定价模式而言，非线性定价不论在理论上还是在实践上都是一种极大的创新。二级价格歧视一方面反映了企业家对经济效率的追求，另一方面也说明了传统的困扰公用事业行业的固定成本回收问题可以通过这种灵巧的定价方式而得到一定程度的解决。目前，这一定价方式在西方工业化国家的公用事业定价中随处可见，它同竞争性拍卖理论、模式间竞争理论、可竞争市场理论等一起，成为 20 世纪七十年代以来世界范围内的解除管制、引进竞争政策实践的理论基础。



第三类价格歧视

第三类价格歧视即三级价格歧视，是指一个厂商在两个或者两个以上市场上销售商品，厂商在不同市场上制定不同的价格。例如，学术杂志的定价通常实行第三类价格歧视，图书馆订阅时价格会较高，而学生订阅时价格较低，这是因为图书馆对学术杂志的需求弹性较小，而学生对学术杂志的需求弹性较大，杂志社实行价格歧视能最大化其利润。

第三类价格歧视的存在需要一些条件，包括：（1）厂商必须面对向下倾斜的需求曲线，即产品的需求与其价格成反比。（2）两个或两个以上的购买团体必须能在某一成本下区分开，该成本不超过区分他们所能带来的收入，即厂商能够以合理的成本进行市场细分。（3）必须阻止不同购买集团之间贱买贵卖的转卖行为。（4）不同的购买集团对产品的需求价格弹性必须不同，并且为厂商所知。

第十章 不可不知的贸易经济学



多哈回合

多哈回合即多哈回合贸易谈判，又称多哈发展议程（Doha Development Agenda, DDA），是世界贸易组织于2001年11月在卡塔尔首都多哈举行的世界贸易组织第四次部长级会议中开始的新一轮多边贸易谈判，旨在推动全球农业、制造业和服务贸易的自由化，建立更合理的多边贸易体系。

多哈回合的宗旨是促进世贸组织成员削减贸易壁垒，通过更公平的贸易环境来促进全球所有国家特别是较贫穷国家的经济发展。多哈回合谈判包括农业、非农产品市场准入、服务贸易、规则谈判、争端解决、知识产权、贸易与发展以及贸易与环境等议题。谈判的关键是农业和非农产品市场准入问题，主要包括削减农业补贴、削减农产品进口关税及降低工业品进口关税三个部分。



反补贴

反补贴是指一国政府或国际社会为了保护本国经济健康发展，维护公平竞争的秩序，或者为了国际贸易的自由发展，针对补贴行为而采取必要的限制性措施。世界贸易组织反补贴协议将补贴分为禁止性补贴、可诉补贴和不可诉补贴三种基本类型。

反补贴、反倾销和保障措施是WTO规定的三大贸易救济措施，属于合理性贸易壁垒。与反倾销和保障措施相比，反补贴作为新型贸易壁垒对一国外贸出口和经济发展具有更大的危害性。因为反补贴的应诉主体为政府，补贴是政府行为，反补贴的调查对象是政府的政策措施；反补贴的调查范围更广泛，调查范围包括可能接

受政府补贴对象的下游企业甚至整个产业链，危害更大；反补贴的影响时间更长，为应对反补贴调查，一国政府必须逐步调整相应的贸易和产业政策，这种调整将在长时间内对一国经济、政治、社会发展产生巨大影响。



反倾销

反倾销是对外国商品在本国市场上的倾销所采取的抵制措施。虽然在《关税及贸易总协定》中对反倾销问题做了明确规定，但实际上各国各行其是，仍把反倾销作为贸易战的主要手段之一。反倾销的最终补救措施是对倾销产品征收反倾销税。征收反倾销税的数额可以等于倾销幅度，也可以低于倾销幅度。按照倾销的定义，若产品的出口价格低于正常价格，就会被认为存在倾销，出口价格低于正常价格的差额被称为倾销幅度。所以，确定倾销必须经过三个步骤：确定出口价格；确定正常价格；对出口价格和正常价格进行比较。

世贸组织的《反倾销协议》规定，成员国要实施反倾销措施，必须遵守三个条件：（1）确定存在倾销的事实；（2）确定对国内产业造成了实质损害或实质损害的威胁，或对建立国内相关产业造成实质阻碍；（3）确定倾销和损害之间存在因果关系。



非关税壁垒

非关税壁垒又称为非关税贸易壁垒，是指一国政府采取除关税以外的各种办法，来对本国的对外贸易活动进行调节、管理和控制的一切政策与手段的总和。非关税壁垒的目的是试图在一定程度上限制

不可不知的 1000 个财经常识

进口,以保护国内市场 and 国内产业的发展。与关税措施相比,非关税措施具有更大的灵活性和针对性;非关税措施的保护作用更为强烈和直接;非关税措施更具有隐蔽性和歧视性。

非关税壁垒形式多样,且更为隐蔽。根据美国、欧盟等 WTO 成员贸易壁垒调查的实践,非关税壁垒主要表现为通关环节壁垒、对进口产品歧视性地征收国内税费、进口禁令、进口许可、技术性贸易壁垒、卫生与植物卫生措施、贸易救济措施、政府采购中对进口产品的歧视、出口限制、服务贸易方面的壁垒、与贸易有关的知识产权措施等形式。



服务贸易

服务贸易又称为劳务贸易,是指国与国之间互相提供服务的经济交换活动。根据关贸总协定乌拉圭回合达成的“服务贸易总协定”,服务贸易包括:从一成员境内向任何其他成员境内提供服务;在一成员境内向任何其他成员的服务消费者提供服务;一成员的服务提供者在任何其他成员境内以商业存在提供服务;一成员的服务提供者在任何其他成员境内以自然人的存在提供服务。

国际服务贸易发展特点是:国际服务贸易发展迅猛;发达国家占主导地位;国际服务贸易领域不断扩大和国际服务贸易自由化进程加快。



关税

关税是对出入关境的货物征收的一种税款。各国海关均采取先征税,后放行货物的方式进行关税的收缴,以防企业拖欠

税款。从世界大多数国家尤其是发达国家的税制结构分析,关税收入在整个财政收入中的比重不大,并呈下降趋势。但是,一些发展中国家,其中主要是那些国内工业不发达、工商税源有限、国民经济主要依赖于某种或某几种初级资源产品出口,以及国内许多消费品主要依赖于进口的国家,征收进出口关税仍然是他们取得财政收入的重要渠道之一。

对进出口货物征收关税,表面上看似乎只是一个与对外贸易相联系的税收问题,其实一国采取什么样的关税政策直接关系到国与国之间的主权和经济利益。历史发展到今天,关税已成为各国政府维护本国政治、经济权益,乃至进行国际经济斗争的一个重要武器。



国际分工

国际分工是指世界上各国(地区)之间的劳动分工,是国际贸易和各国(地区)经济联系的基础。国际分工是社会生产力发展到一定阶段的产物,是社会分工超越国界的结果,是生产社会化向国际化发展的趋势。生产力的发展是促使国际分工发生和发展的决定性因素,科技的进步是国际分工得以发生和发展的直接原因。

国际分工的作用是:(1)促进国际贸易的发展;(2)影响国际贸易的商品结构;(3)影响国际贸易的地理分布;(4)影响国际贸易政策。



会展经济

会展经济是各种类型交流会、洽谈会、展览会、博览会的总称,它是利用一定的地域优势、经济特色、资源优势,由

第十章 不可不知的贸易经济学

政府或社会团体组织, 召集供需双方按照事先确定的时间和地点, 举行专业性的或综合性的产品布展、宣传、交易和服务为内容的特色型经济活动。

会展经济的特征是: (1) 它是区别于一般经济活动的特色型经济活动; (2) 它有事先确定的时间和地点; (3) 它能使产品得到充分的宣传、展示, 其直观性、艺术性、宣传力得以充分体现; (4) 它能集合众多的供需双方互相进行交流; (5) 集中时间, 批量购销; (6) 既交流了产品, 又沟通了信息。

会展经济一般被认为是高收入、高盈利的经济形式, 其利润率大约在 20% ~ 25% 以上。会展经济是市场经济发展到一定阶段的产物, 是与市场经济对信息交流和商品展示的内在要求相适应的。

会展经济的作用是: (1) 可以带动相关产业的发展; (2) 为企业开展营销活动提供了一个很好的场所; (3) 促进城市的发展, 提高城市的知名度和美誉度。



技术壁垒

技术壁垒是指在商品进口国通过颁布法律、法令、卫生检验检疫制度、检验程序以及包装、规格标准等, 提高对进口产品的技术要求, 增加进口难度, 最终达到保障国家安全、保护消费者利益和保持国际收支平衡的目的。技术性贸易壁垒分为技术法规、技术标准和合格评定程序。

技术壁垒的新趋势包括: (1) 从生产领域和贸易领域向服务贸易和投资领域扩张; (2) 技术壁垒影响及扩散效应越来越明显; (3) 技术壁垒呈水涨船高的趋势; (4) 发达国家仍是实施技术壁垒的主体; (5) 采用国际标准及合格评定程序的趋势

不断加强。我国应对技术壁垒的基本原则是: 限制其不利的一面, 尽量减少其对中国对外贸易的损害; 利用其积极的一面, 变压力为动力, 大力推进中国的环保及检疫工作, 实现社会的可持续发展, 促进人民生活质量的提高, 保障人民的健康和生命安全。



加工贸易

加工贸易是指企业进口全部或者部分原辅材料、零部件等料件, 经加工或装备后出口的经营活动。加工贸易的优点是时间短, 见效快, 成本低, 有利于扩大出口, 增加外汇。发展加工贸易有利于充分利用我国的丰富劳动力资源。

加工贸易的主要方式有: (1) 进料加工, 是指从国外购入原材料、辅料等料件, 加工后销往国外; (2) 来料加工, 是指按照双方商定的质量、规格、款式, 把国外厂商提供的原料、包装材料等料件加工为成品, 收取加工费的方式; (3) 装配业务, 是指由一方提供装配所需设备、零件等, 另一方装配为成品后交货; (4) 协作生产, 是指一方提供部分配件或主要部件, 另一方组装成产品出口。



价格歧视

价格歧视本质上是一种价格差异, 即在没有正当理由的情况下, 一家厂商在同一时间对同一产品或服务索取两种或两种以上的价格。

实行价格歧视是厂商获取超额利润的手段, 但要使价格歧视得以实行, 必须具备三个条件: (1) 由于种种原因市场被分割, 信息不畅通; (2) 厂商了解购买者对

不可不知的 1000 个财经常识

产品的不同需求; (3) 必须阻止不同购买者之间的相互转卖。

价格歧视的形式主要有: (1) 一级价格歧视, 又称完全价格歧视, 即每一单位的产品都有不同的价格。(2) 二级价格歧视, 即根据不同购买量, 确定不同价格。(3) 三级价格歧视是指对不同市场的不同消费者实行不同的价格。



假日经济

假日经济是指人们利用节假日集中购物和消费的行为带动经济发展的一种经济模式。假日经济可以形象的表达为: 由于有一部分人休息, 使得另一部分人获得工作的机会。假日经济属于消费经济范畴。

假日经济的产业体系涵盖面非常广, 几乎涉及了第三产业中的大部分行业。除作为假日经济支柱行业的旅游业外, 商业、餐饮业、娱乐业、体育产业、交通运输业、影视业、展览业、广告业, 甚至是彩票都是假日经济的一部分。假日经济是一种新的经济模式, 是随着我国经济和社会的发展, 人民生活水平不断提高, 闲暇时间日益增多的情况逐渐形成的。



进口配额

进口配额又称进口限额, 是一国政府在一定时间内, 对于某些商品一定时期内的进口数量或金额, 事先加以规定的限额, 超过规定限额的不准进口。进口配额的形式有: 全球配额, 即适用于世界范围内任何国家或地区的配额; 国别配额, 即按国家和地区进行分配的固定配额, 有的由单方面强制规定, 有的由双方谈判达成协议确定; 进口商配额, 即按不同进口商



进口替代战略

进口替代战略是指发展中国家优先发展本国工业, 用本国产品代替原先进口的商品, 以带动其他经济部门发展的战略。进口替代战略是通过限制工业制成品的进口来促进本国工业化的战略。由于实施进口替代战略必须有贸易保护政策作为保障, 因而不利于提高本国的劳动生产率和工业技术, 以及产品的出口。从 20 世纪 60 年代中期开始, 亚洲的日本、韩国、新加坡等国家及我国的台湾地区在实施了一段时间的进口替代战略之后, 采取了出口导向战略。

进口替代战略的最关键措施是实行贸易保护政策, 具体措施是: 在关税方面实行差别关税制度, 对限制或者禁止进口的消费品征收高额税率阻止其进口, 对实行进口替代所需要的资本品或中间产品采用优惠税率; 在外汇管理方面, 实行外汇管制, 不提供需要替代的消费品的进口外汇, 同时也可以把本国货币对外币的币值定得很高。



经常项目

经常项目是一国国际收支的主要组成部分, 包括有形货物的进出口和服务贸易收支, 如旅游、银行及保险等各种服务的往来。经常项目是国际收支平衡表中最主要的项目, 主要包括对外贸易收支、非贸易往来和无偿转让。

第十章 不可不知的贸易经济学

经常项目包括三个方面的具体内容：

(1) 商品的进出口，包括绝大多数可移动货物在跨国界交易中所有权的转移。如船舶、飞机、天然气和石油钻井平台在国家之间的转移等；(2) 劳务费用，包括商品的运输费、保险费和其他附属费用；(3) 单方面转移款项，包括政府无偿援助、赠款，政府向国际组织缴纳的行政费用、移民转移款项、侨民汇款等。



净出口

净出口即出口产品价值与进口产品价值的差额。当出口产品价值等于进口产品价值时，叫贸易平衡；当出口产品价值大于进口产品价值时，叫“贸易顺差”或“出超”，一般用正数表示；当出口产品价值小于进口产品价值时，叫“贸易逆差”或“入超”，一般用负数表示。目前美国、英国、澳大利亚、香港等 GDP 成长强势的经济体，净出口呈现赤字。加拿大、日本、德国等发达国家和发展中国家的中国是净出口盈余。

净出口是 GDP 的组成部分，增加净出口可以拉动一国的 GDP，正是因为如此，净出口被称为拉动经济增长的三驾马车之一。



劳动密集型产业

劳动密集型产业是指在进行生产时主要依靠劳动力，对技术和设备的依赖程度比较低的产业。劳动密集型产业在不同的社会经济发展阶段上有不同的标准。一般来说，劳动密集型产业衡量的标准是生产成本中工资所占比重较大，机器设备所占的比重较小。农业、玩具、皮革、林业、

纺织、服装、家具等属于劳动密集型产业。

劳动密集型产业的特点是：(1) 不可替代性。在当前技术水平下，劳动无法被技术取代。(2) 发展阶段性。劳动密集型产业伴随着经济发展的全过程，由占主导地位阶段向占非主导地位阶段过渡。(3) 存在广泛性。劳动密集型产业涉及一、二、三产业和多种所有制，覆盖城乡大部分地域。



流转税

流转税也称流通税，是指以商品生产、流通环节的流转额或者数量以及非商品交易的营业额为征税对象的一类税收。增值税、消费税、营业税和关税都属于流转税。

流转税有四方面特点：(1) 以商品生产、交换和提供商业性劳务为征税前提，征税范围较为广泛。(2) 以商品、劳务的销售额和营业收入作为计税依据，一般不受生产、经营成本和费用变化的影响，可以保证国家能够及时、稳定、可靠地取得财政收入。(3) 一般具有间接税的性质，特别是在从价征税的情况下，税收与价格的密切相关，便于国家通过征税体现产业政策 and 消费政策。(4) 流转税在计算征收上较为简便易行。



绿色壁垒

绿色壁垒是绿色贸易壁垒的简称，又被称为环境贸易壁垒、环境壁垒、绿色保护主义，是指一种以保护有限资源、环境和健康为名，通过蓄意制定一系列苛刻的环保标准，对来自国外的产品或服务加以

不可不知的 1000 个财经常识

限制。绿色壁垒属于一种新的非关税壁垒形式,已越来越成为有些国家国际贸易政策措施的一部分。

绿色壁垒主要有以下几种表现形式:

(1) 绿色关税和市场准入;(2) 绿色技术标准;(3) 绿色环境标志,也称绿色标志、生态标志;(4) 绿色包装制度;(5) 绿色卫生检疫制度;(7) 绿色补贴。



绿色消费

绿色消费是指以保护消费者健康为主旨,符合人的健康和环境保护标准的各种消费行为和消费方式的统称。绿色消费包括的内容非常宽泛,不仅包括绿色产品,还包括物资的回收利用,能源的有效使用,对生态环境和对物种的保护等,可以说涵盖生产行为 and 消费行为的方方面面。绿色消费的要求是,在社会消费中,不仅要满足我们这一代人的消费需求和安全、健康,还要满足子孙万代的消费需求和安全、健康。

具体而言,绿色消费有三层含义:

(1) 倡导消费时选择未被污染或有助于公众健康的绿色产品。(2) 消费者转变消费观念,崇尚自然、追求健康,在追求生活舒适的同时,注重环保,节约资源和能源,实现可持续消费。(3) 在消费过程中注重对垃圾的处置,不造成环境污染,减少非必要的消费,对资源进行重复使用和再生利用。



买方市场

买方市场就是指在商品供过于求的条件下,买方掌握着市场交易主动权的一种市场形态。在买方市场中,供给大于需

求,商品价格有下降趋势,买方在交易上处于有利地位。在买方市场上,商品供给过剩,卖方之间竞相抛售,这样买方在交易上处于主动地位,有任意选择商品的主动权。买方市场意味着商品交换中买卖双方之间的平等关系由于商品的供大于求而被打破。买方市场是商品经济特有的现象,但是在不同的社会制度下,形成买方市场的社会原因和性质有很大区别。



卖方市场

卖方市场是指供给小于需求、商品价格有上涨趋势、卖方在交易上处于有利地位的市场。在卖方市场上,商品供给量少,由于供不应求而不能满足市场的需求,即使商品质次价高也能被销售出去,卖方在交易上处于主动地位。这时,买方对商品没有选择的主动权,卖方只关心产品数量,很少考虑市场需求。

卖方市场的存在,意味着商品交换中买卖双方之间的平等关系,已被商品的供不应求所打破。卖方市场是商品经济特有的现象,也是社会总供给和社会总需求比例失衡时出现的一种市场状况。

在现实的市场活动中,通常把卖方市场划分为三个层次:(1) 总体的卖方市场;(2) 局部的卖方市场;(3) 单个商品的卖方市场。



贸易壁垒

贸易壁垒又称贸易障碍,是指一国对外国商品和劳务的进口所实行的各种限制措施。贸易壁垒一般分关税壁垒和非关税壁垒两类。所谓关税壁垒,是指进出口商品经过一国关境时,由该国海关向进出口

第十章 不可不知的贸易经济学

商征收关税所形成的一种贸易障碍。所谓非关税壁垒,是指除关税以外的一切限制进口措施所形成的贸易障碍,如进口配额制、进口许可证制、外汇管制、苛刻的技术标准等。

广义而言,凡使正常贸易受到阻碍、市场竞争机制作用受到干扰的各种人为措施,均属贸易壁垒的范畴。如进口税或起同等作用的其他捐税;商品流通的各种数量限制;在生产者之间、购买者之间或使用之间实行的各种歧视措施或做法;国家给予的各种补贴或强加的各种特殊负担;为划分市场范围或谋取额外利润而实行的各种限制性做法等等。



贸易创造

贸易创造是指在关税同盟取消成员国之间的关税后,国内生产成本高的商品被成员国中生产成本低的商品所取代,成员国之间的贸易被创造出来。贸易创造会增加两国的福利。

与贸易创造对应的概念是贸易转移。贸易转移是指关税同盟对外实行统一关税后,对第三国的歧视导致从外部进口减少,转为从伙伴国进口,使贸易方向发生转变。由于原来从外部世界进口的产品成本可能较低,而从伙伴国进口的产品成本可能较高,所以贸易转移造成了一定的福利损失。

经济学家瓦伊纳认为,关税同盟的福利净效应等于贸易创造的收益减去贸易转移的损失。若净效应为正,那么关税同盟对成员国有利;反之,则不利。瓦伊纳的理论对国际贸易理论的发展产生了重要影响,但也有缺陷:瓦伊纳只分析了关税同盟的静态效应,忽视了动态效应。



贸易逆差

贸易逆差是指一国在一定时期内进口总额大于出口总额,也称“入超”或“贸易赤字”。研究一国对外贸易是否存在贸易逆差,主要借助于政府定期公布的对外贸易平衡表。对外贸易平衡表比较系统地载有出口和进口的统计数据,大体可反映一国在特定期限内对外贸易乃至国民经济发展状况。

贸易逆差意味着该国商品国际竞争力弱,在对外贸易中处于不利地位,会导致外汇储备减少。一国政府会设法避免长期出现贸易逆差,因为大量逆差将致使国内资源外流,对外债务增加,影响国民经济正常运行。但是合理的贸易逆差也可能有利于经济发展,因为一国的贸易逆差可能是进口本国紧缺的原材料和机器设备导致的,这样的贸易逆差能很快提高该国的生产能力,增加就业,提升经济总量。



贸易融资

贸易融资是指银行对进口商或出口商提供的与进出口贸易结算相关的短期融资或信用便利。银行提供的贸易融资业务包括:授信开证、进口押汇、提货担保、出口押汇业务、打包放款、外汇票据贴现、国际保理融资业务、福费廷、出口买方信贷等。

大力拓展贸易融资业务对银行的意义是:(1) 贸易融资业务对银行控制风险,减少风险资本占用,提高经济资本回报率具有重要意义;(2) 贸易融资对银行优化信贷结构,提高资金利用效率具有重要意义;(3) 贸易融资对提高银行结算收益具

不可不知的 1000 个财经常识

有重要意义；(4) 贸易融资对提高银行综合竞争力具有重要意义。



贸易顺差

贸易顺差是指在特定年度一国出口贸易总额大于进口贸易总额，又称“出超”。贸易顺差表明该国商品竞争力比较强，在国际竞争中处于有利地位。贸易顺差会增加一国的外汇储备，有利于保障该国的金融安全。

但是贸易顺差并不是越多越好，一国的对外贸易应追求长期的进出口基本平衡，而不是长期的贸易顺差。我国是一个发展中的大国，长期的贸易顺差所带来的并非都是好处。首先，贸易顺差将带来越来越多的贸易争端；其次，贸易顺差虽然增加了外汇储备，但从资源效用最大化的角度看，是资源未被充分利用；第三，持续高额顺差导致人民币升值预期，进而又导致资本净流入增加，资本净流入增加又进一步导致了人民币升值的压力；第四，巨额的经常项目的顺差，会转化为货币大量投放的压力，成为通货膨胀率上升的重要因素。



贸易条件

贸易条件是用来衡量在一定时期内一个国家出口相对于进口的盈利能力和贸易利益的指标。常用的贸易条件有三种不同的形式：价格贸易条件、收入贸易条件和要素贸易条件，它们从不同的角度衡量一国的贸易所得。其中价格贸易条件最有意义，也最容易根据现有数据进行计算。价格贸易条件又称为净实物贸易条件，为一国出口与进口的交换比价，其计算公式为：贸易条件指数 = 出口价格指数 / 进口价格指数 × 100。如果贸易条件指数大于

100，说明出口价格比进口价格相对上涨，出口同量商品能换回比原来更多的进口商品，该国的该年度贸易条件比基期有利，即得到改善；如果贸易条件指数小于 100，说明出口价格比进口价格相对下跌，出口同量商品能换回的进口商品比原来减少，该国的贸易条件恶化了。



贸易依存度

贸易依存度是指一国对国际贸易的依赖程度，一般用进出口总额与国内生产总值的比例来表示，即贸易依存度 = 进出口总额 / 国内生产总值。伴随经济的全球化，对外贸易在各国经济中的比重都在增加，各国的贸易依存度都在增加。据 WTO 和 IMF 的数据测算，1960 年全球贸易依存度为 25.4%，1970 年为 27.9%，1990 年升至 38.7%，2000 年升至 41.7%，2009 年已接近 50%。中国作为转型中的发展中大国，贸易依存度也逐年提高。

贸易依存度分为出口依存度和进口依存度。其中，进口总额占国内生产总值的比重称为进口依存度，出口总额占国内生产总值的比重称为出口依存度。



贸易引力模型

贸易引力模型是经济学家、地理学家与社会学家为了解释国际贸易与地理因素之间相互影响与相互作用方式，利用经典力学中牛顿万有引力定律建立的一种理论假说。贸易引力模型指出，两国或地区之间的双边贸易额与这两国或地区的经济总量成正比，与两者间的空间距离成反比。

贸易引力模型的基本思想来源于牛顿的万有引力定律。万有引力定律指出，两

第十章 不可不知的贸易经济学

物体间的相互引力与两物体的质量成正比,与两物体间距离成反比。贸易量与经济总量成正比、与距离成反比这一现象与牛顿的万有引力定律十分类似,因此被命名为贸易引力模型。贸易引力模型是由荷兰经济学家、1969年诺贝尔经济学奖得主简·丁伯根提出的。



贸易转移

在国际经济学中,贸易转移是指两个或两个以上国家间的关税同盟建立后,成员国的一部分进口商品将从低成本供应国转向高成本供应国,这对进口国是一种福利的损失。贸易转移的概念是由经济学家瓦伊纳最先提出的。瓦伊纳认为,关税同盟的建立既有贸易创造效应,也有贸易转移效应,贸易创造效应大于贸易转移效应时关税同盟才能改善成员国的福利。

一般来说,下列条件成立时,贸易创造效应越大而贸易转移效应越小,从而关税同盟越有利于成员国:(1)进口品的国内供给和需求价格弹性越大时;(2)国内成本与伙伴国成本差异越大时;(3)伙伴国成本与外部世界成本差异越小时。



美国 301 条款

美国 301 条款是指美国政府针对损害美国贸易利益和商业利益的外国政府的行为、政策和做法进行调查、报复和制裁的手段。301 条款包括一般 301 条款、特别 301 条款和超级 301 条款。一般 301 条款是美国《1974 年贸易法》第 301 条规定的俗称,即狭义的 301 条款,主要是针对贸易对手国所采取的不公平措施;特别 301 条款专门针对那些美国认为对知识产权没

有提供充分有效保护的国家和地区;超级 301 条款除针对不公平措施与知识产权保护问题外,还涉及出口鼓励措施、劳工保护、进口关税及非关税壁垒等,措施更强硬,适用范围更广泛,更具有浓厚的政治色彩。



美国 337 条款

美国 337 条款是美国《1930 年关税法》第 337 节的简称,该条款成为美国重要的贸易保护手段之一,主要是用来反对进口贸易中的不公平竞争行为,特别是保护美国知识产权人的权益不受涉嫌侵权进口产品的侵害。

337 条款规定:美国国际贸易委员会如发现货物所有者、进口商或承销商及其代理人将货物进口到美国或在美国销售时使用不公平竞争方法和不公平行为,摧毁或严重损害美国国内产业,或阻碍该产业的建立,或限制或垄断了美国的贸易和商业;或者将货物进口到美国、或为进口到美国而销售,或进口到美国后销售,而该种货物侵犯了美国已经登记的有效且可执行的专利权、商标权、版权或半导体芯片模板权,并且与这 4 项权利有关的产品有已经存在或在建立过程中的国内产业,则这些不公平竞争方法将被视为非法,美国应予以处理。



逆向供应链

逆向供应链是指从消费者手中回收产品并对回收的产品进行再利用的一系列活。逆向供应链由五个关键部分构成:产品获得;逆向物流;检验和分类处理;再加工;分销和销售。

不可不知的 1000 个财经常识

在有些场合下，迫于环保组织或消费者的压力，公司不得不设立逆向供应链。在另外一些场合下，有些公司则主动采取相关措施，将逆向供应链作为业务创新、降低运营成本的有利机会。研究表明，有效的逆向供应链能够提升顾客满意度，同时增加企业利润。通过实施逆向供应链，企业可以获取回收产品的价值，减少资源消耗；可以降低环境污染，赢得政府支持；还可以体现以顾客为中心的战略思想，赢得顾客的信赖。



倾销

倾销是指一国或地区的生产商或出口商以低于其国内市场的价格或低于成本的价格将其商品销售到另一国或地区市场的行为。倾销的构成要件包括：（1）产品以低于正常价值或公平价值的价格销售；（2）这种低价销售行为给进口国产业造成损害；（3）损害是由低价销售造成的，二者之间存在确定的因果关系。

倾销的特征包括：（1）倾销是一种人为的低价销售措施；（2）倾销是一种不公平的竞争行为；（3）倾销的结果是给进口方的经济或生产者的利益造成损害，特别是掠夺性倾销给进口方经济带来毁灭性打击。



区域经济一体化

区域经济一体化是指一个地区同其他地区消除国境造成的经济交往中的障碍，贸易壁垒被削弱或消除，生产要素趋于自由流动。联合一致抗衡外部强大势力，是区域经济一体化的直接动因；科学技术和生产力的高速发展，是区域经济一体化的客观基础；维护民族经济利益与政治

利益是区域经济一体化形成与发展的内在动因；贸易与投资自由化是区域经济一体化产生并持续发展的经济源泉；贸易创造等各种积极的经济效应，是区域经济一体化产生并持续发展的重要原因。

二战后，区域经济一体化组织如雨后春笋般地在全球涌现，形成了一股强劲的新浪潮，不仅反映了经济全球化深入发展的新特点，而且反映了世界多极化曲折发展的新趋势。



税收转嫁

税收转嫁是指在商品交换过程中，纳税人通过提高销售价格或压低进货价格的方法，将税收转移给购买者或供应者的一种经济现象。税负转嫁通过价格的升降在各经济主体之间进行税负的再分配。例如：棉布制造商通过压低棉花收购价格的将所需缴纳的税款转嫁给生产者；汽车制造商采用降低工资的办法将所需缴纳的税款转嫁给雇员，或抬高汽车的销售价格将所需缴纳的税款转嫁给消费者等。

税收转嫁取决于两个条件：（1）商品经济的存在，因为税收转嫁是在商品交换中通过商品价格的变动实现的；（2）自由定价体制的存在，因为税收转嫁是和价格变动直接联系的，需通过提高商品的售价或压低进价等实现。



外向型经济

外向型经济是指一个经济体实行开放的经济交往体制，面向国际市场，以出口为主导产业，广泛利用国际资源，充分参与国际交换和国际分工的经济。外向型经济具有一定的出口创汇能力，有利于增强

第十章 不可不知的贸易经济学

支付能力,改善国际收支状况;能较大规模利用外资,引进并吸收与消化国外经营管理方法和先进技术;能够利用国际分工的优势,减少国内潜在过剩的劳动力;有利于节省国内的劳动耗费,促进经济增长,从而改善国内居民的生活条件。

外向型经济的特点有:(1)先进性:外向型经济一种向外拓展式的开放型经济,以国际市场为舞台;(2)合理性:外向型经济超出国界,在更大的范围内整合资源,实现最优规模效益;(3)风险性:外向型经济受世界经济环境的制约较大,容易受国际市场波动的影响和国际垄断资本的控制,具有较强的风险性。



乌拉圭回合

乌拉圭回合是指关税及贸易总协定举行的第8次多边贸易谈判,因在乌拉圭举行而得名。乌拉圭回合谈判是迄今为止最大的一次贸易谈判,历时7年半,于1994年结束。乌拉圭回合谈判是8次谈判中规模最大、内容最丰富的一次谈判,有74个国家(地区)参加,18个国家和21个国家组织派观察员列席,分为“货物贸易谈判”和“劳务贸易谈判”两部分。除了继续解决传统的关税问题外,还增加了许多新的谈判内容。

乌拉圭回合谈判的成果包括:(1)使发达国家和发展中国家平均降税1/3,发达国家工业制成品平均关税水平降为3.6%左右。(2)创立了世界贸易组织;(4)将关贸总协定的基本原则延伸至服务贸易和知识产权,达成了《服务贸易总协定》和《与贸易有关的知识产权协定》;(5)修改和完善了解决争端的规则。



物流管理

物流管理建立在系统论、信息论和控制论的基础上,在社会再生产过程中,根据物质资料实体流动的规律,应用管理学的原理和方法,对物流活动进行计划、组织、协调、指挥、控制和监督,使各种物流活动实现最佳的配合与协调,以便降低物流成本,提高物流效率和经济效益。

物流管理的主要特点有:(1)以实现客户满意为第一目标;(2)以信息为中心;(3)以企业整体最优为目的;(4)侧重于效果。

耐克公司在短时间内成为运动商品国际性大公司,其成功的主要原因之一是拥有先进、高效的物流系统。耐克公司非常注重物流系统的建设,随着国际先进的物流技术的发展,不断改进自身的物流系统。耐克公司的物流系统是一个世界领先的、高效的货物配送系统。



消费税

消费税是政府向消费品征收的税项。消费税是1994年税制改革时,在流转税中新设置的一个税种,是典型的间接税。消费税的特点是:(1)以税法规定的特定产品为征税对象;(2)按不同的产品设计不同的税率;(3)属于价格组成部分的价内税。

我国消费税征税的范围有:(1)奢侈品、非生活必需品,如贵重首饰等;(2)过度消费会对人类健康、生态环境、社会秩序等方面造成危害的特殊消费品,如烟、酒等;(3)不可替代和再生的资源类消费品,如汽油、柴油等;(4)高档和高能耗消费品,如小轿车等;(5)具有一定

不可不知的 1000 个财经常识

财政意义的产品，如汽车轮胎等。

2006 年 3 月 21 日，中国财政部和国家税务总局对消费税的税目、税率进行了调整，新增了高尔夫球及球具、高档手表、木制一次性筷子、实木地板等税目，并对部分税目的税率进行了调整。



信用证

信用证是国际贸易中最常用、最主要的支付方式，是指开证银行应申请人的要求并按申请人的指示向第三方开立的载有一定金额的、在一定的期限内凭符合规定的单据付款的书面文件。信用证是一种银行信用，具有担保付款的作用、融资的作用以及便利的作用。

在国际贸易活动中，买卖双方可能互不信任，买方担心预付款后，卖方不按合同要求发货；卖方也担心在发货或提交货运单据后买方不付款。因此需要银行作为买卖双方的保证人，代为收款交单，以银行信用代替商业信用。银行在这一活动中所使用的工具就是信用证。信用证的特点主要有：（1）信用证是凭单付款，而不是以货物为准；（2）信用证不依附于买卖合同；（3）信用证是一种银行信用，信用证是银行的一种担保文件。



行业集中度

行业集中度又称行业集中率、市场集中度。行业集中度是指某行业的市场内前几家最大的企业所占市场份额的总和。行业集中度是对整个行业的市场结构集中程度的测量指标，是市场势力的重要量化指标。行业集中度体现了市场的竞争和垄断程度，同时，也是决定市场结构的最基

本、最重要的因素。

影响行业集中度的因素有：（1）产品本质属性。零散型产业多数是市场集中度低的行业，因为这些行业中的产品具有保质期短暂、储运成本过于昂贵、产品难以规模化生产和受原材料供应制约等特点。（2）业内厂家的综合实力。业内厂家的综合实力普遍强大，行业发展成熟，这些品牌相互争夺，但难以脱颖而出，使得市场集中度低下。业内厂家综合实力普遍较弱，行业内厂家处于低水平竞争阶段，厂家无力打造强势品牌，从而导致行业市场集中度低下。



炫耀性消费

炫耀性消费是指富裕的阶层对物品的浪费性和奢侈性购买行为。炫耀性消费通常用来向他人炫耀和展示自己的金钱财力和社会地位。炫耀性消费是一种重要的社会和经济现象。炫耀性消费最早是由美国著名社会学家、经济学家凡勃伦提出的。判断炫耀性消费的基本标准包括：（1）炫耀性消费应当是纯粹的消费，而不是投资的消费；（2）炫耀性消费具有心灵依附性。

炫耀性消费对生产有很强的拉动作用；有利于启动市场，拉动消费；能增加国家税收，调整储蓄和消费的比重。但是炫耀性消费使人们价值观扭曲，甚至导致个别人的腐化堕落；会导致资源浪费；会导致社会整体福利水平下降；会导致社会生产导向不合理，不利于实现共同富裕的目标。



要素禀赋理论

要素禀赋理论指出，在国际贸易中，一国的比较优势是由其要素丰裕度决定

第十章 不可不知的贸易经济学

的, 一国应生产和出口较密集地使用其较丰裕的生产要素的产品, 进口较密集地使用其较稀缺的生产要素的产品。简而言之, 劳动相对丰裕的国家应当出口劳动密集型产品, 进口资本密集型产品; 资本相对丰裕的国家应当出口资本密集型产品, 进口劳动密集型产品。

根据要素禀赋理论可知, 我国近代不生产大飞机, 就是因为我国缺乏生产大飞机的技术和资本。劳动力这种生产要素价格比较便宜, 所以我国大量生产劳动密集型产品, 并将这样的产品出口。要素禀赋论是瑞典的两位经济学家赫克歇尔和奥林提出来的。奥林在他的老师赫克歇尔提出观点的基础上, 系统地论述了要素禀赋理论, 并因此获得诺贝尔经济学奖。



幼稚产业

所谓幼稚产业是指某一产业处于发展初期, 基础和竞争力薄弱但经过适度保护能够发展成为具有潜在比较优势的新兴产业。幼稚产业一般是该国尚未发展成熟的新兴产业, 而且在现阶段缺乏推动自身发展的资金实力。

对于幼稚产业, 每个国家应该适当给予保护, 这样才能使幼稚产业发展成为国家的支柱产业。对幼稚产业的保护是指通过一系列政策使其免于国外同类产业的激烈竞争, 同时为其发展提供各种优惠条件, 为其营造良好的国际国内环境。幼稚产业有多种选择标准, 总的来说就是要求所保护的幼稚产业要有利于对潜在资源的利用, 有利于国民经济结构的动态变化, 有利于要素利用率的提高。只有这样才能选择好要保护的幼稚产业, 否则会付出一定的代价。



原产地规则

原产地规则, 也称货物原产地规则, 是指一国根据国家法令或国际协定确定的原则制定并实施的, 以确定生产或制造货物的国家或地区的具体规定。原产地规则的主要内容包括原产地标准、直接运输原则和证明文件等。其中最重要的是原产地标准。原产地标准包括: (1) 整件生产标准, 即产品完全是受惠国生产和制造, 不含有进口的和产地不明的原材料和部件; (2) 实质性改变标准, 即货物必须在出口国经过最后一道的实质性加工生产, 使货物得到其特有的性质, 该出口国才认为是该货物的原产国。

为了实施关税的优惠或差别待遇、数量限制或与贸易有关的其他措施, 海关必须根据原产地规则的标准来确定进口货物的原产国, 给以相应的海关待遇。原产地规则现在已经被广泛应用于国际贸易的许多范畴, 比如贸易统计、差别关税的计征、地区经济一体化的互惠措施、进口配额的管理等。



战略性贸易政策

战略性贸易政策是指一国政府通过生产补贴、出口补贴或保护国内市场等政策手段扶持本国战略性工业的成长, 实现规模经济效益, 扩大市场份额, 提高本国产业的国际竞争力。战略性贸易政策从本质上说并不是关于战略性产业的贸易政策, 但却是一种有利于促进战略性产业发展的对外贸易政策。战略性贸易政策是 20 世纪 80 年代由布兰德、斯潘塞、克鲁格曼等人发展起来的一种新的贸易政策理论。

战略性贸易政策主要表现在: 通过征

不可不知的 1000 个财经常识

收高额的反倾销税削弱对方国家的国际竞争力；通过设置技术性贸易壁垒使发展中国家丧失高附加值产品的国际竞争力；通过设置动植物检疫标准、劳工标准等使发展中国家丧失劳动密集型产品在出口方面的国际竞争力。



政府采购

政府采购是一种对公共采购进行管理的制度，具体是指国家各级政府为了满足公共服务的目的，利用国家财政性资金或政府借款购买货物、工程和服务的行为，是财政支出管理的一个重要环节。政府采购是采购政策、采购程序、采购过程及采购管理的总称，不仅仅是指具体的采购过程。政府采购的本质是政府在购买商品和劳务的过程中，引入竞争性的招投标机制。政府采购具有资金来源的公共性、非盈利性、采购对象的广泛性、规范性、政策性、公开性和极大的影响力等特点。

政府采购对社会经济有着非常大的影响，采购规模的扩大或缩小，采购结构的变化对社会经济发展状况和产业结构都有着十分明显的影响。政府采购已成为各国政府经常使用的一种宏观经济调控手段。



知识营销

知识营销是指向大众传播新的科学技术以及它们对人们生活的影响，通过科普宣传，将企业所拥有的对用户有价值的知识（包括产品知识、专业研究成果、经营理念、管理思想以及优秀的企业文化等）传递给潜在用户，并逐渐形成对企业品牌和产品的认知。知识营销是将潜在用户最终转化为用户，拓宽市场的一种营销手

段。知识营销使营销环境、营销产品和营销方式都发生了质变。知识营销包括：学习营销、网络营销和绿色营销。

随着知识经济时代的到来，知识成为促进经济增长的主要动力源。因此，企业在搞科研开发的同时，就要想到知识的推广，使一项新产品研制成功的市场风险降到最小，而要做到这一点，就必须运用知识营销。



直接税

直接税是指直接向个人或企业开征的税，包括对所得、劳动报酬和利润的征税。直接税的纳税义务人同时是税收的实际负担人。

直接税以归属于私人（为私人占有或所有）的所得和财产为课征对象，有突出的优越之处：直接税的纳税人较难转嫁其税负；直接税税率可以采用累进结构；直接税中的所得税，其征税标准的计算，可以根据纳税人本人及家庭等的生活状况设置各种扣除制度，使私人的基本生存权利得到保障。因此，直接税符合公平的原则，对于社会财富的再分配和社会保障具有特殊的调节作用。直接税的缺点是：直接税使纳税人直接负担太重，征收阻力大，易发生逃税、漏税，而且征收方法比较复杂。



职务消费

职务消费是指为保证公职人员履行职责、完成工作任务，由政府 and 公职人员所在机关或单位按照规定，为其提供和报销的费用。职务消费主要包括公务车辆配备及使用、业务招待、差旅、培训等消费项目。企业在生产经营过程中，作为经营管

第十章 不可不知的贸易经济学

理者,不可避免地要发生交通、差旅、业务招待等相关费用。这些费用由于并不是个人消费,而是出于企业公务需要,为了完成企业的岗位职责而需要的,因此,理所当然应由企业承担。但是这个“灰色地带”容易形成腐败的温床,导致由职务消费引起的违规违纪问题的发生。



重商主义

重商主义是资产阶级最初的经济学说,认为一国的国力基于贸易的顺差,反映了资本原始积累时期商业资产阶级利益的经济理论和政策体系。重商主义认为一国积累的金银越多,就越富强,主张国家干预经济生活,禁止金银输出,增加金银输入。重商主义最初是由亚当·斯密在《国民财富的性质和原因的研究》(即《国富论》)一书中提出来的。

重商主义观点的主要特征是:(1)认为贵金属(货币)是衡量财富的唯一标准。一切经济活动的目的就是为了获取金银。除了开采金银矿以外,对外贸易是货币财富的真正的来源。因此,要竭力鼓励出口,不主张甚至限制商品(尤其是奢侈品)进口。(2)由于不可能所有贸易参加国同时出超,而且任一时点上的金银总量是固定的,所以一国的获利总是基于其他国家的损失,即国际贸易是一种“零和博弈”。



注意力经济

注意力经济又称眼球经济,是指由注意力所形成的经济模式。注意力经济具体是指最大限度的吸引用户或消费者的注意力,通过培养潜在的消费群体,以期获得

最大的未来商业利益的经济模式。最早正式提出注意力经济这一概念的是美国的迈克尔·戈德海伯。1997年迈克尔·戈德海伯发表了一篇题为《注意力购买者》的文章,提出注意力经济这一概念。

在注意力经济模式中最重要的是大众的注意力,只有大众对某种产品注意了,才有可能成为消费者,购买这种产品。而要吸引大众的注意力,重要的手段之一,就是视觉上的争夺。注意力经济营造了一种新的商业环境和商业关系,它改变了市场的观念以及市场的价值分配,使我们进入一个品牌经济时代。在这样的环境下,商家更加注重公众的注意力和长期顾客的维持。注意力经济具有知识经济的内涵特征、客户主导经济的市场特征、信念经济的表现特征、生态经济的商业关系和赢家通吃的竞争方式。



自由贸易

自由贸易是指政府不采用关税、配额或其他形式干涉进出口贸易,允许商品自由地输入和输出的政策。大部分经济学家认为,自由贸易是最好的贸易政策。自由贸易的静态利益有:通过国际交换获得本国不能生产或生产成本太高的产品,从而使消费者得到更高水平的满足;通过国际分工、发挥比较优势使本国资源得到最佳配置。自由贸易的动态利益是通过国际分工和交换,一国可以获得规模效应、竞争效应和学习效应,从而促进就业扩大、收入提高,推动产业升级换代和经济的持续增长。自由贸易理论产生的基本依据是比较优势理论,即各地区应致力于生产成本低、效率高的商品,来交换其无法低成本生产的商品。

不可不知的 1000 个财经常识



自由贸易区

自由贸易区是指两个或两个以上的国家通过达成某种协定取消相互之间的关税和与关税具有同等效力的其他措施而形成的国际经济一体化组织。自由贸易区不仅指货物贸易自由化，而且涉及服务贸易、投资、政府采购、知识产权保护、标准化等更多领域的相互承诺，是一个国家实施多边合作战略的手段。现实中比较典型的自由贸易区是北美自由贸易区。

自由贸易区内成员相互之间取消关税和贸易数量限制措施，可以使区域内生产效率提高和资本积累增加，从而使各成员经济增长加快。我国也在积极推进自由贸易区的建设，和东盟、智利等国家和地区达成了建立自由贸易区的协议。



自愿出口限制

自愿出口限制又称自动出口限制或自动出口配额制，是指进口国的政府或一个工业同出口国的政府或相竞争的工业安排的、对后者所出口的一种或一种以上产品的数量加以限制的措施。自愿出口限制是对所有限制出口的双方协议措施的通称。实行自愿出口限制通常是由于进口国施加了压力，但在一种没有竞争的、特别是寡头垄断的工业中，出口公司可能发现谈判一项自愿出口限制对它们有利，那时也会出现自愿出口限制。一项典型的自愿出口限制是按商品类型、国家以及数量对出口品供应施加限制。

自愿出口限制可以避免国内立法斗争；自愿出口限制往往能够在它的代价并不明显的情况下迅速地谈妥。此外，如果出口品是得到补贴的，或者有得到补贴的嫌疑，国内当局也可能同出口者达成一项自愿出口限制协议，从而绕开往往花费大、耗时多的反倾销税调查过程。



最惠国待遇

最惠国待遇又称无歧视待遇，是指双边贸易协定中的一项承诺，规定缔约国的一方现在和将来给予第三国某种特权、优惠和豁免，缔约国的另一方即时获得相同的优惠待遇。最惠国待遇是国际经济贸易关系中常用的一项制度。最惠国待遇原则是关贸总协定的基本原则之一，也是最重要的原则，对规范成员之间的货物贸易、推动国际贸易的扩大和发展起了重要的作用。

最惠国待遇原则的特点是：（1）自动性，即当一成员国给予其他国家的优惠超过其他成员享有的优惠时，其他成员便自动享有这种优惠；（2）同一性，即当一成员给予其他国家的某种优惠自动的转给其他成员方时，受惠标的必须相同；（3）相互性，即任何一成员既是受惠方，又是给惠方，在享受最惠国待遇权利时，也承担最惠国待遇义务；（4）普遍性，即最惠国待遇适用于全部进出口产品、服务贸易的各个部门和所有种类的知识产权的所有者和持有者等特点。

应该懂点经济学

在当今社会，谁不学习经济学，谁就不懂得怎样生活。

——保罗·萨缪尔森（美国诺贝尔经济学奖第一人）

经济学原理可以运用到生活中的方方面面，无论以后你阅读报纸、管理企业还是坐在白宫椭圆形的办公室中，你都将会为学习过经济学而感到欣慰。

——格里高利·曼昆（哈佛大学终身教授）

学习经济学的目的不是为了获得一系列经济问题的现成答案，而是为了学习如何避免被经济学家欺骗。

——琼·罗宾逊（有史以来最著名的女性经济学家）

经济学是社会科学中最有实用价值、最成熟、研究的人也最多的一门学问。一个人不学经济学也能懂一般的经济规律，比如说物以稀为贵，这就是经济学。但是学过经济学就懂得更深刻，问题看得更透，而且能够用经济学的规律来解释世界，判断事物的是非，估计局势的发展。

——茅于軾（著名经济学家、天则经济研究所所长）

经济学是经济学家提供给社会大众的一种改进生活、认识世界的武器。或许你并不想做一名经济学家。但即使如此，你仍然应该学点经济学。首先，学习经济学有助于你作出更好的个人决策。其次，学习经济学有助于你理解你生活于其间的世界是如何运转的。再次，学习经济学有助于你理解政府政策的优与劣。最后，学习经济学可以改进你的思考方式。

——张维迎（著名经济学家、北京大学光华管理学院前院长）

学经济学不累，用经济学颇爽。

——梁小民（著名经济学家、北京工商大学教授）

超值服务

购买本书，免费分享畅销书电子试读本（非本书电子版）。

下载步骤：1. 登录中国法制出版社官网（www.zgfzs.com）

2. 找到“增值服务”栏目

3. 找到“分享喜悦”分栏

4. 点击《不可不知的1000个财经常识》（畅销3版）

5. 输入密码 fxy168

6. 下载成功

上架建议 经济·大众读物

ISBN 978-7-5093-3614-4



9 787509 336144 >

定价：39.80元

精读好书，分享喜悦！